



**RAPORT
SEMESTRUL 1
2024**

**Emitent
SELPAY SA**

Data: 27.09.2024

Scrisoare catre investitori

Dragi investitori,

Revenim catre dumneavoastra cu informatii relevante cu privire la evolutia SELFPAY SA, in acord cu parteneriatul de incredere initiat in primul semestru al anului 2021.

Prima jumatate a anului 2024 aduce rezultate excelente, in concordanta cu rezultatele prognozate in planul de afaceri al companiei si in linie cu evolutia din ultimii ani. Aceasta perioada a fost caracterizata, in principal, de eforturile companiei de crestere si eficientizare a retelei nationale de Statii de Plata si de implementarea de noi servicii cu valoarea adaugata pentru clientii nostri. In acelasi timp, ne-am concentrat eforturile catre dezvoltarea aplicatiei mobile „SelfPay Now” si cresterea popularitatii acesteia, precum si asupra initiativei de extindere internationala. Finantarile obtinute de pe piata de capital si de la banci in perioada 2021-2023 au contribuit decisiv la traiectoria pozitiva a companiei.

Numarul de tranzactii procesate a crescut cu 19% in primul semestru al anului 2024 comparativ cu perioada similara a anului trecut, iar indicatorul EBITDA reflecta efectele financiare ale extinderii retelei de Statii de Plata si ale noilor servicii, avand o crestere cu 118% fata de perioada similara a anul 2023.

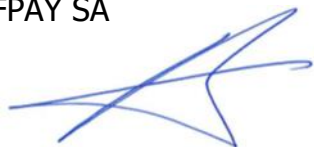
In ceea ce priveste reseaua nationala de Statii de Plata SelfPay, aceasta a depasit 11,200 de unitati la finalul primului semestru, eforturile fiind concentrate, similar cu anul trecut, pe extinderea si eficientizarea retelei administrate de angajatii proprii, in principal in magazine de proximitate. In ceea ce priveste serviciile disponibile la Statiile de Plata, eforturile sunt alocate catre noi parteneriate pentru incasarea taxelor si impozitelor, care vor duce la eliminarea cozilor de la ghiseele autoritatilor publice si, in acelasi timp, vor aduce un numar semnificativ de tranzactii suplimentare in reseaua de Statii de Plata.

Mobile Wallet-ul „SelfPay Now” dezvoltat de companie este pus la dispozitia publicului larg inca din luna Februarie 2022, iar rezultatele obtinute pana in prezent sunt foarte promitatoare, numarul de utilizatori inrolati depasind pragul de 500,000 in cursul lunii Septembrie 2024.

Rezultatele de pana acum, precum si evolutia proiectelor in desfasurare ne dau certitudinea ca partea a doua a anului 2024 ne va arata o crestere a business-ului reflectata si in rezultatele financiare.

Adrian-Daniel Badea

CEO, SELFPAY SA



**Raportul semestrial conform reglementarilor A.S.F. nr.5/2018 privind
emitentii de instrumente financiare si operatiuni de piata**

Data raportului: 27.09.2024

Denumirea emitentului: SELFPAY S.A.

Sediul social: B-dul. Dacia, nr. 153-155, Sectorul 2, Bucuresti

Codul unic de inregistrare la oficiul registrului comertului: RO 26067497

Numar de ordine in registrul comertului: J40/9919/2009

Capital social subscris si varsat: 1.000.000,10 RON

Piata reglementata pe care se tranzactioneaza valorile mobiliare emise: Bursa de Valori Bucuresti

Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala:

Emitent obligatiuni in valoare de 3.000.000 EUR prin intermediul Sistemului multilateral de tranzactionare: SMT BVB

CUPRINS

1. Persoane responsabile	5
2. Nume emitent.....	5
3. Cod Unic de Inregistrare.....	5
4. Numar de inregistrare la Registrul Comertului.....	5
5. Adresa	5
6. Telefon, e-mail, website	5
7. Numele persoanelor de legatura cu BVB.....	5
8. Simbol de tranzactionare.....	5
9. Cod ISIN.....	6
10. Scurt istoric al Emitentului	6
11. Descrierea activitatii.....	8
12. Informatii cu privire la actiuni, structura actionariatului si structura Emitentului.....	15
13. Administrarea si Conducerea societatii.....	15
14. Detalii cu privire la angajati	20
15. Informatii generale despre piata, cota de piata si principalii concurenti	21
16. Detalierea structurii cifrei de afaceri si a marjei brute pe segmente de activitate sau linii de business.....	23
17. Clienti si furnizori.....	26
18. Principalii indicatori operationali.....	28
19. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Emitentului	30
20. O declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB.....	35
21. O declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB.....	35
22. Factori de risc.....	36
23. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute	42
ANEXE:	44

1. Persoane responsabile

Informatiile cuprinse in prezentul raport, referitoare la Emitent si la activitatea desfasurata, au fost furnizate de catre SELFPAY SA ("Emitentul" sau "Societatea"), societate pe actiuni, cu sediul social in Bucuresti, Bulevardul Dacia Nr. 153-155, Etaj 5-7, Sectorul 2, avand Cod Unic de Inregistrare RO 26067497, numar de ordine la Registrul Comertului J40/9919/2009, reprezentata in mod legal de E-Pay Consulting SRL prin Adrian-Daniel Badea, in calitate de Administrator si Director General.

Dupa verificarea continutului prezentului raport, reprezentantii legali ai SELFPAY SA confirma ca informatiile prezentate sunt adevarate, corecte si reflecta realitatea, fara omisiuni sau false declaratii ce pot afecta semnificatia acestuia si evaluarea instrumentelor financiare admise la tranzactionare, si prezinta o descriere riguroasa a factorilor de risc legati de participarea la tranzactionare a instrumentelor oferite.

Informațiile financiare din acest raport interimar au fost integral preluate din raportările contabile semestriale intocmite la 30 iunie 2024. Acestea nu au fost auditate.

2. Nume emitent

Denumire: SELFPAY SA
Forma juridica: Societate pe actiuni

3. Cod Unic de Inregistrare

Cod Unic de Inregistrare: RO 2606749

4. Numar de inregistrare la Registrul Comertului

Numar de inregistrare la Registrul Comertului: J40/9919/2009

5. Adresa

Tara in care este inregistrat Emitentului: Romania
Sediul social al Emitentului: Bulevardul Dacia Nr. 153-155, Etaj 5-7 Sectorul 2, Bucuresti

6. Telefon, e-mail, website

Telefon: 021.529.71.01
E-mail: contact@selfpay.ro
Website: www.selfpay.ro

7. Numele persoanelor de legatura cu BVB

Numele persoanelor de legatura cu BVB: Octavian Avram, Director Financiar

8. Simbol de tranzactionare

Simbol de tranzactionare: PAY26E

9. Cod ISIN

Cod ISIN

RO70A2Q834X6

10. Scurt istoric al Emitentului

SELPAY S.A., persoana juridica romana, societate comerciala pe actiuni, isi desfasoara activitatea in domeniul intermediarii platilor de servicii prin intermediul unei retele nationale de Statii de Plata de tip self-service (utilizatorii folosesc Statia de Plata pe cont propriu). Societatea s-a infiintat ca SRL si s-a transformat in SA in data de 20.05.2021.

Societatea si-a lansat operatiunile pe piata locala in 2009 sub brand-ul ZebraPay, devenind liderul local al pietei de terminale de plata de tip self-service la scurt timp de la momentul lansarii. De-a lungul timpului, Societatea si-a dezvoltat portofoliul de servicii de plati, si-a extins reteaua de Statii de Plata, iar pentru o diferentiere mai clara fata de competitie, a trecut printr-un amplu proces de rebranding in 2018. Astfel, brandul ZebraPay a devenit SelfPay, iar terminalele de plata s-au transformat si au devenit „Statii de Plata SelfPay” care aduna intr-un singur loc platile de facturi si achizitionarea de servicii diverse.

Pe parcursul celor 15 ani de activitate, SelfPay a dezvoltat piata de self-service si a contribuit la transformarea in mod pozitiv a unor domenii cheie precum retailul, sectorul bancar, utilitatile publice si a modului de plata a taxelor. Astfel, printr-un sistem de plata accesibil, sigur si usor de folosit, SelfPay ofera retailerilor posibilitatea de a atrage noi clienti in magazine si de a fideliza clientii actuali, a creat solutii integrate self-service pentru banci si institutii financiare nebankare si a schimbat modul in care cetatenii isi pot plati utilitatile si taxele.

Principalele etape parcurse de Societate de la infiintare pana in prezent:

2010 – Lansarea

- Sunt implementate primele 50 de Statii de Plata
- Este lansata prima versiune a software-ului ce sta la baza Statiilor de Plata. Acest software este dezvoltat intern de catre Societate
- Sunt implementate serviciile de reincarcare electronica directa (premiera pe piata din Romania): Cosmote, Orange, Vodafone

2014 - Lider de piata. Adoptarea solutiei de catre tot mai multi clienti

- Reteaua de Statii de Plata depaseste pragul de 1.000 de terminale
- Sunt atrasi noi parteneri prin intermediul sistemului de franciza
- O buna parte din furnizorii mari de utilitati sunt integrati in platforma

2017 - Crestere

- Reteaua se dezvolta in continuare si se depaseste pragul de 2.900 de Statii de Plata
- In platforma sunt disponibile peste 100 de servicii
- Majoritatea furnizorilor de utilitati regionali integrati in platforma, gratie parteneriatului strategic cu o banca inovatoare.

2018 - Rebranding

- ZebraPay devine SelfPay, iar terminalele ZebraPay se transforma in "Statii de Plata SelfPay" - sunt lansate demersurile de inregistrare a marcilor "SelfPay" si "Statia de Plata SelfPay"
- Este lansata aplicatia mobila SelfPay – aplicatie de loializare a utilizatorilor Statiilor de Plata SelfPay
- Se incheie un parteneriat strategic cu CEC Bank privind automatizarea casieriiilor. Astfel 349 (in prezent 380) de Statii de Plata SelfPay au fost amplasate in unitatile CEC Bank, selectate in cadrul parteneriatului.

2020 - Crestere

- Reteaua depaseste pragul de 5.700 Statii de Plata SelfPay
- In platforma sunt disponibile peste 200 de servicii
- Numarul de tranzactii procesate lunar depaseste pragul de 2.000.000 de tranzactii
- Sunt adaugate in platforma noi servicii de interes national, precum plata tarifelor pentru eliberarea pasapoartelor, a permiselor de calatorie sau biletele Loteriei Romane
- Compania devine membru al Asociatiei Romane de Fintech, organism care reprezinta interesele antreprenorilor romani care dezvolta produse tehnice in industria serviciilor financiare

2021 - Accelerare

- Compania atrage o finantare 3.000.000 EUR in vederea accelerarii proiectelor nationale si internationale
- Sunt demarate proiectele de extindere internationala in 2 tari din vestul Europei
- Este dezvoltat si testat proiectul in vederea lansarii Aplicatiei Mobile „SelfPay Now”

2022 - Expansiune internationala & lansare SelfPay Now

- Dezvoltarea unor retele locale de Statii de Plata in Irlanda si Franta, precum si planificarea de parteneriate pentru alte tari din regiune.
- Lansarea aplicatiei mobile SelfPay Now in Romania, cu functionalitatea Cash Deposit, unica in Europa, prin care utilizatorii pot alimenta cu numerar cardurile bancare in timp real, fara a mai fi necesar sa se deplaseze pana la banca.

2023 – Extinderea rețelei de Statii de Plata & dezvoltarea SelfPay Now

- Depasirea pragului de 10.000 de Statii de Plata prezente in Romania;
- Parteneriatul strategic cu Payzone Ireland pentru furnizarea serviciilor Payzone prin Statiile de Plata SelfPay din Irlanda;
- Depasirea pragului de 300.000 de utilizatori inrolati in aplicatia „SelfPay Now”;
- Punerea la dispozitia utilizatorilor SelfPay Now a functionalitatii Open Banking;
- ZEBRAPAY SA devine SELFPAY SA, astfel denumirea companiei este aceeași cu brand-ul sub care opereaza rețeaua de Statii de Plata.

Semestrul I din 2024 – Consolidarea rețelei și creșterea SelfPay Now

- Depasirea pragului de 11.200 de Statii de Plata prezente in Romania;
- Depasirea pragului de 400.000 de utilizatori inrolati in aplicatia „SelfPay Now”;
- Creșterea eficienței operationale și a gamei de servicii oferite.

11. Descrierea activității

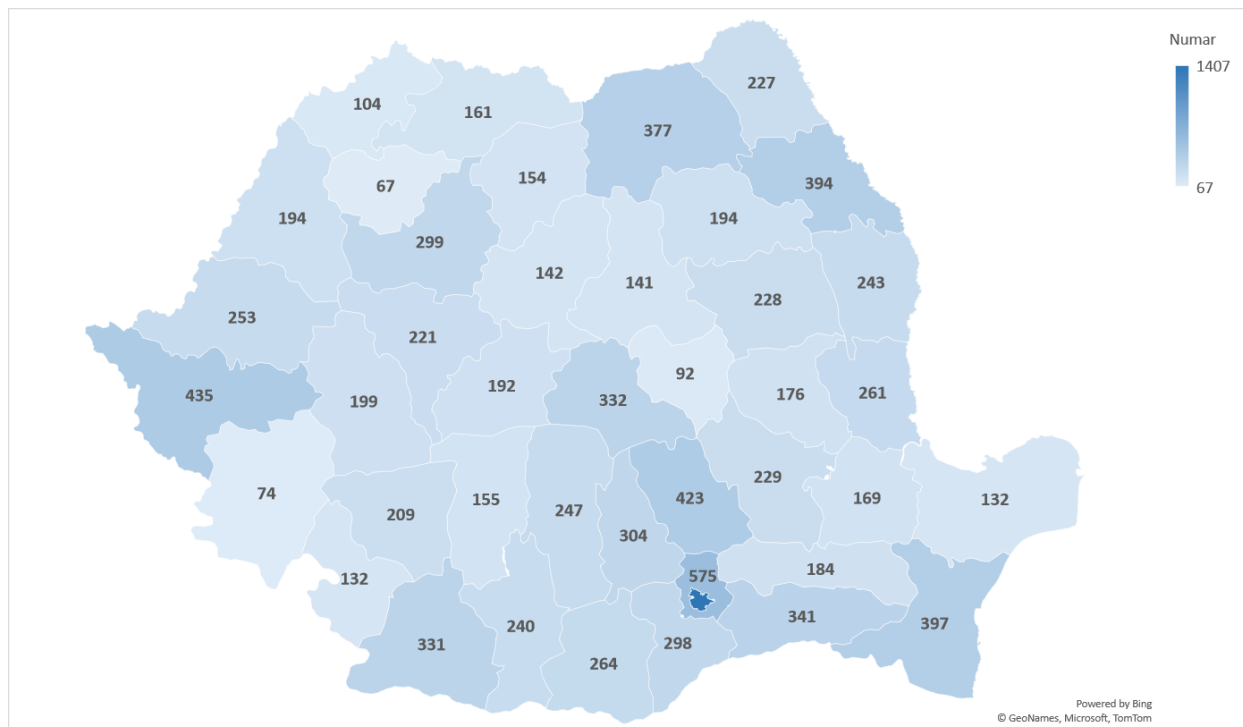
SelfPay își desfășoară activitatea în industria de self-service prin intermediul unei rețele de Statii de Plata ce oferă clienților posibilitatea de a plăti o gamă variată de produse și servicii (inclusiv cele mai uzuale precum utilități, televiziune, internet, telefonie, taxe și impozite), atât prin numerar cât și prin metode de plată electronice.

În prezent, SelfPay dispune de cea mai mare rețea de terminale de tip self-service din România, având peste 11.200 de Statii de Plata, amplasate în peste 2.000 de localități de pe întreg teritoriul țării. Prin această rețea de Statii de Plata, Compania pune la dispoziția clienților săi mai mult de 300 de servicii, precum: plată facturilor, plată rovinietei, plată ratelor la credite, plată intretinerii, plată tarifului pentru eliberarea pasaportului, a permisului de conducere sau a certificatului de înmatriculare, reîncărcarea electronică a cartelelor de telefon mobil, plată taxelor și impozitelor, plată serviciilor sau a produselor cumpărate online, moneda electronică (paysafecard), jocuri, donații, bilete la spectacole, bilete Loto, și multe altele.

Statiile de Plata SelfPay sunt amplasate în mod strategic în zone ușor accesibile și vizibile, cu trafic mare de pietoni. Majoritatea acestora pot fi găsite în principal în următoarele tipuri de locații:

- Marile rețele de retail (Mega Image, Profi, Kaufland, Carrefour, Penny Market)
- Centre comerciale, piețe și benzinării
- Magazine de proximitate
- Sediile Directiilor de Taxe și Impozite (acolo unde există deja un contract de colectare)

Harta retelei de Statii de Plata SelfPay (la 30.06.2024)



Din cele 11,200 de Statii de Plata din tara la finalul primului semestru din 2024, 2.000 (aproximativ 18%) dintre statii sunt amplasate in Bucuresti si judetul Ilfov, restul fiind impartite pe intreg teritoriul tarii, acoperind fiecare judet in parte, si un numar total de peste 2.000 de localitati.

Cum functionioneaza solutia SelfPay pentru beneficiari (furnizorii de utilitati si/sau servicii):

- Dupa activarea serviciului, beneficiarul dispune de peste 11.200 de ghisee digitale (Statiile de Plata SelfPay, deja instalate in magazine, centre comerciale, piete din intreaga tara).
- Atat beneficiarul, cat si SelfPay, comunica clientilor beneficiarului existenta acestei noi metode de plata, prin canalele proprii de comunicare sau prin diferite campanii de informare, atat in mediul online, cat si offline
- Fiecare plata efectuata de clientii beneficiarului se inregistreaza in sistemele acestuia in timp real sau intr-o anumita perioada de timp, agreata de comun acord cu beneficiarul, conform contractului, pe baza unor fisiere de tranzactii transmise de SelfPay.
- Sumele colectate prin intermediul Statiilor de Plata SelfPay sunt transferate in contul beneficiarului in termenele agreate.

Cum functionioneaza solutia SelfPay pentru clienti:

- Clientul cauta cea mai apropiata Statie de Plata SelfPay din localitatea sa.
- La Statia de Plata SelfPay – selecteaza in ecranul principal butonul aferent categoriei de plati de servicii pe care doreste sa le plateasca / cumpere
- In ecranul urmator selecteaza serviciul pe care doreste sa-l achite
- Introduce datele de identificare
- Efectueaza plata
- Ridica chitanta eliberata de Statia de Plata SelfPay

Reteaua de dealeri SelfPay

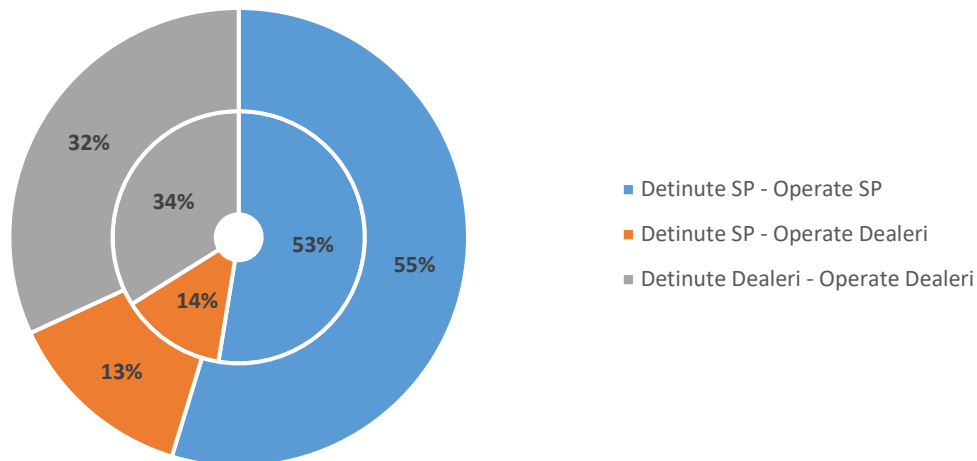
SelfPay se pozitioneaza, in principal, drept o companie de fintech (financial technology), dezvoltand in regim propriu software-ul care sta la baza sistemului de procesare a platilor, instalat pe Statiile de Plata. Prin urmare, strategia Companiei s-a concentrat pe dezvoltarea tehnologiei si a portofoliului de servicii oferite clientilor, motiv pentru care a decis sa implementeze un model de business asemenator unei francize.

Primul pas al unui dealer pentru implementarea unui parteneriat cu SelfPay este identificarea locatiei/locatiilor, care trebuie sa indeplineasca anumite criterii de accesibilitate, vizibilitate si trafic pietonal. De asemenea, Compania le ofera dealerilor posibilitatea de a instala Statiile de Plata spatii inchiriate in nume propriu (de exemplu, prin contractele negociate de catre SelfPay cu lanturile de retail, sunt acoperite majoritatea retelelor de retail modern). O parte din aceste spatii sunt utilizate de catre Companie pentru propriile Statii de Plata, iar restul sunt subinchiriate dealerilor.

Al doilea pas presupune achizitionarea sau inchirierea Statiilor de Plata, acestea fiind puse la dispozitie de catre Companie tuturor dealerilor. Pentru cei interesati de achizitionarea Statiilor de Plata, SelfPay ofera acest serviciu prin intermediul unui parteneriat cu un producator de astfel de terminale, beneficiind in acest fel de discount-uri de volum. De asemenea, dealerii au posibilitatea de a utiliza propriile terminale, cat timp acestea corespund standardelor SelfPay.

Al treilea si ultimul pas este semnarea contractului, urmand ca fiecare dealer sa primeasca un pachet de semnalizare a locatiilor in care sunt amplasate Statiile de Plata SelfPay cu elemente usor vizibile. Pachetul standard de semnalizare contine un autocolant pentru usa Statiei de Plata si o caseta luminoasa care se amplaseaza deasupra acesteia. De asemenea, in functie de tipul locatiei si/sau de campaniile derulate de Companie se pot adauga si elemente de semnalizare cu caracter temporar.

Structura rețelei de Statii de Plata SelfPay – proprietari & operatori
(30.06.2024 exterior vs. 30.06.2023 interior)



Conform celei mai recente situatii privind structura rețelei de Statii de Plata, la finalul primului semestru din 2024, aproximativ 55% din Statiile de Plata erau detinute si operate de catre SelfPay in mod direct, in timp ce 13% erau detinute de catre SelfPay si inchiriate catre dealeri, care se ocupa de operarea acestora. Restul de 32% din statii erau detinute si operate in totalitate de catre dealeri. Cresterea ponderii Statiilor de Plata detinute de SelfPay peste pragul de 65%, se datoreaza eforturilor comerciale si a investitiilor sustinute, precum si a unor schimbari de structura in ceea ce priveste rețeaua de dealeri.

Aplicatia mobila SelfPay Now

In februarie 2022, SelfPay se evidentiaza pe piata de fintech prin lansarea, in premiera in Europa, a unui serviciu ce le permite utilizatorilor sa depuna numerar in timp real pe orice card bancar, utilizand aplicatia mobila SelfPay Now si rețeaua de Statii de Plata a companiei. Astfel, SelfPay, detinatorul celei mai mari rețele de Statii de Plata de tip self-service din România (11.200 in toata tara in iunie 2024), democratizeaza acest serviciu prin aplicatia SelfPay Now, cu functionalitatea Cash Deposit, unica in Europa, prin care utilizatorii pot alimenta cu numerar cardurile bancare in timp real, fara a mai fi necesar sa se deplaseze pana la banca. Prin urmare, utilizatorii SelfPay Now au posibilitatea de a alimenta, in timp real, cu numerar cardurile bancare emise de orice banca din România, de la oricare dintre cele peste 11.200 de Statii de Plata SelfPay. Aplicatia SelfPay Now ofera si functia de transfer P2P in timp real de pe cardul unui utilizator al aplicatiei SelfPay Now pe cardul altui utilizator, precum si functionalitatea de open banking.

Pentru a accesa functionalitatea Cash Deposit, utilizatorii aplicatiei SelfPay Now trebuie sa isi inregistreze cel putin un card in aplicatie, aceasta putand fi ulterior folosita la orice Statie de Plata SelfPay. Accesand din meniul Statiilor de Plata butonul SelfPay Now,

aplicatia de pe telefon se va sincroniza cu Statia de Plata, iar dupa efectuarea platii cu numerar, suma va fi transferata pe card in timp real.

Aplicatia SelfPay Now ofera si functia de transfer P2P in timp real de pe cardul unui utilizator al aplicatiei SelfPay Now pe cardul altui utilizator, precum si functia de transfer in timp real intre cardurile proprii ale utilizatorilor, atunci când acestea sunt inrolate in aplicatie. De asemenea, aplicatia ofera si functionalitatea de open banking, respectiv posibilitatea ca utilizatorii sa verifice soldul cardurilor inrolate, al conturilor bancare si istoricul tranzactiilor.

Prin aplicatia SelfPay Now se continua astfel procesul de digitalizare a numerarului si cresterea accesului populatiei la serviciile financiare.

Cienti B2B

Pe langa planurile de dezvoltare a retelei de Statii de Plata SelfPay si extinderea portofoliului de servicii, o alta directie de business adoptata de Companie in ultimii ani s-a indreptat catre dezvoltarea de solutii de automatizare „on-premise” pentru companii. Pentru a elimina functii traditionale intreprinse de angajati si a le automatiza, SelfPay ajuta partenerii sai sa se concentreze pe activitati cu un aport de valoare mai mare. Doua dintre cele mai notabile proiecte de acest fel au fost derulate in parteneriat cu CEC Bank si Tiriac Auto:

a. Automatizarea partiala a casierilor din agentiile CEC Bank, prin Statii de Plata SelfPay

In 2018, SelfPay a incheiat un parteneriat cu CEC Bank, prin care a automatizat casierile din cele mai aglomerate 249 (in prezent 380) dintre unitati. Statiile de Plata au preluat, practic, o parte dintre atributiile casierilor, oferindu-le acestora mai mult timp pentru consilierea clientilor si pentru promovarea produselor bancii. Aceste Statii de Plata amplasate in sucursalele CEC Bank ofera aceleasi servicii oferite de SelfPay, la care s-a adaugat un nou serviciu prin care clientii Bancii pot efectua operatiuni de depunere in numerar in conturile curente si conturile de card. Acest parteneriat s-a dovedit a fi unul de succes, portofoliul de servicii oferite clientilor extinzandu-se constant.

Acest parteneriat reprezinta un pas important in strategia de dezvoltare a SelfPay pe termen lung, si deschide drumul catre o piata adiacenta a solutiilor integrate self-service pentru bancile si institutiile financiare din Romania.

Pe langa CEC Bank solutii similare au fost implementate si pentru alte institutii financiare nebancale.

Aceasta tendinta de automatizare s-a observat in ultimii ani la nivelul pietei bancare din Romania, mai multe banci optand pentru instalarea unor terminale proprii de plata

care permit clientilor sa efectueze singuri diverse tranzactii pe care inainte le faceau la casierie.

b. Automatizarea casieriiilor din showroom-urile Tiriac Auto si Autoklass

In 2020 si 2021, SelfPay a implementat cu succes solutii „on-premise” de automatizare a casieriiilor din showroom-urile Tiriac Auto si Autoklass din Bucuresti si din tara. Prin intermediul acestor terminale de plata, clientii pot achita in mod rapid si usor, cu numerar sau card, pentru orice accesorii, lucrari de service sau vanzari auto. In ceea ce priveste componenta de hardware, terminalele sunt asemanatoare avand insa functionalitati suplimentare precum eliberarea de numerar si integrarea unei imprimante fiscale. Solutia software este una personalizata, fiind dezvoltata conform cerintelor clientului. Meniul pe care il vad clientii atunci cand vor sa faca o plata este similar cu cel din cadrul Statiilor de Plata SelfPay, fiind intuitiv si usor de folosit, si cuprinde toate serviciile oferite de reprezentanta, fiind posibile aceleasi operatiuni care se efectuau inainte la casieriiile clasice.

Software-ul instalat pe aceste terminale se conecteaza direct la baza de date a clientului, inregistrand in timp real platile in sistemele de contabilitate.

c. Automatizarea casieriiilor pentru Primaria Sectorului 4 din Bucuresti

In Decembrie 2021, pe langa parteneriatele ce pun la dispozitie autoritatilor locale reseaua nationala de Statii de Plata SelfPay, a fost implementata cu succes o solutie de automatizare a casieriiilor din sediile Directiei de Taxe si Impozite Locale din Sectorul 4. Prin intermediul acestor terminale de plata, clientii pot achita in mod rapid si usor, cu numerar sau card, taxele si impozitele, eliminand astfel cozile de la ghisee. Solutia software este una personalizata, fiind dezvoltata conform cerintelor autoritatii locale. Autoritatea locala a decis inchiderea completa a casieriiilor si directionarea contribuabililor catre canalele alternative de plata, online sau fizice, printre care si solutia SelfPay.

Solutii similare au fost adoptate si de alte autoritati locale, contribuind astfel la modernizarea relatiei acestea si contribuabili.

Strategia de marketing

Inca din 2018, de cand Societatea si-a schimbat brand-ul sub care opereaza terminalele de plata, din ZebraPay in SelfPay, iar terminalele au devenit „Statii de Plata SelfPay”, eforturile de marketing s-au axat in principal pe diferentierea fata de concurenta. Astfel, prin noua identitate adoptata, Societatea urmareste sa se pozitioneze in piata drept unul din cei mai importanti jucatori din piata de terminale de tip self-service, atat din perspectiva Statiilor de Plata si a serviciilor oferite clientilor sai, cat si din perspectiva unui partener pentru companii din diverse industrii, care cauta sa isi automatizeze fluxurile de incasare a platilor.

SelfPay urmeaza o strategie de marketing care se axeaza in principal pe urmatoarele obiective:

- Cresterea continua a brand awareness-ului si transformarea SelfPay intr-un brand distinct, clar si relevant in tote mediile, nu doar un produs din zona de fintech.
- Sustinerea aplicatiei mobile SelfPay Now si integrarea in mod natural a acestia in comunicarea SelfPay.
- Atragerea de noi utilizatori si parteneri.
- Retentie: Cresterea frecventei de utilizare a serviciilor Companiei oferite prin intermediul Statiilor de Plata SelfPay, precum si a aplicatiei mobile SelfPay Now.

Pentru implementarea acestei strategii, Societatea aplica urmatoarele practici:

Folosim **contextualizarea** si **personalizarea** intalnite in tacticile de eficientizare a gigantilor din online pentru a crea o comunicare **dinamica** prin multe mesaje cheie si executii personalizate pe nevoile diferite ale grupurilor tinta.

- **Merchandising** - Statiile de Plata SelfPay sunt amplasate in zone usor accesibile, cu un trafic pietonal intens, asigurand o vizibilitate mare, care este accentuata si prin elemente semnalizare precum autocolante cu sigla SelfPay si o caseta luminoasa amplasata deasupra Statiei de Plata.
- **Campanii de fidelizare** – care au in vedere atat utilizatorii aplicatiei mobile SelfPay Now, cat si pe cei ai Statiilor de Plata
- **Campanii online, offline si BTL** - pentru ca mesajul nostru sa atinga cat mai multi oameni intr-un mod cat mai natural si sa fie urmarit integral, am creat continut special pentru fiecare platforma in parte, promovat prin diverse campanii precum:
 - Campanii Apple si Google Search - afisarea de reclame in pagina de rezultate a cautarilor Google si Apple,
 - Campanii Google Display - afisarea de reclame pe site-uri web si in aplicatiile Google, precum Gmail si YouTube,
 - Facebook si Instagram – afisarea de reclame - imagini statice si video - prin platformele Facebook si Instagram
 - Tik Tok – campanii personalizate
 - Campanii de informare prin intermediul canalului de YouTube – campanii de informare privind serviciile disponibile in platforma, tutoriale de utilizare a Statiilor de Plata si a aplicatiei mobile SelfPay Now, extrageri Loto etc.
 - **Campanii TV, OOH si radio** – pentru a atinge toate segmentele de audienta, prin abordari personalizate.
 - Participarea la **evenimente, targuri si expozitii** de profil.
- **Campanii PR & Social Media** – Societatea are o prezenta constanta pe platformele de social media, unde sunt anuntate noutatile ce tin de serviciile

disponibile in cadrul Statiilor de Plata, parteneriate cu diverse companii sau furnizori de servicii si campaniile desfasurate. In plus, Societatea are o prezenta constanta si in principalele publicatii si platforme de stiri din Romania.

12. Informatii cu privire la actiuni, structura actionariatului si structura Emitentului

Structura Actionariatului la data prezentei raportari

Actionar	Nr. actiuni detinute	Procent detinere (%)	Valoare Actiuni (RON)
RECASNER LIMITED	10.000.000	99,99999	1.000.000
Butnaru Lucian Ionut	1	0,00001	0,10

Sursa: SELFPAY SA

Actionarii fondatori ai Emitentului sunt:

1. Recasner Limited, o companie inregistrata in Cipru, detinuta in proportie de 73% de catre Chelsea Capital SRL, 20% de Mado Center SRL, 5% de Radu Tudor Vasile si 2% de catre E-PAY CONSULTING SRL.
2. Butnaru Lucian Ionut, actionar minoritar al SELFPAY SA, detinand 0,00001% din companie fiind fondatorul si actionarul principal al Recasner Limited (prin Butnaru Management and Consulting SRL).

13. Administrarea si Conducerea societatii

In conformitate cu prevederile Actului Constitutiv, conducerea executiva a SELFPAY SA este asigurata de societatea E-PAY CONSULTING SRL, cu sediul in Bucuresti, reprezentata de dl. Adrian Badea, in calitate de Administrator.

Conducerea Societatii

Directorii Executivi	
Adrian-Daniel Badea	Administrator (E-PAY Consulting SRL) & Director General
Octavian Avram	Director Financiar
Catalin Udrea	Director Vanzari

Sursa: SELFPAY SA

Adrian-Daniel Badea, Director General, a absolvit Universitatea Petrol-Gaze din Ploiesti, fiind licentiat in Administrarea Afacerilor si Management. Si-a inceput activitatea ca manager de vanzari la **Toptoy International** in perioada 2000-2003, apoi a devenit CEO al Ricky Impex in perioada 2003-2009. In 2009 a inceput sa lucreze pentru SELF PAY SA ca Business Development Manager, iar in prezent detine functia de CEO, fiind promovat in 2014.

- Domenii de expertiza
 - Negociere, Vanzari
- Experienta profesionala
 - Ianuarie 2020 – Prezent, Membru al **Entrepreneurs Organization**
 - Mai 2014 – Prezent, Director General la **SelfPay**
 - Octombrie 2009 - Mai 2014, Business Development Manager la **SelfPay**
 - Mai 2003 – Martie 2009, Director general la **Ricky Impex**
 - Februarie 2000 – Mai 2003, Director vanzari la **Toptoy International**
- Educatie si formare:
 - Maastricht School of Management Romania
 - Business, Management, Marketing, and Related Support Services, 2018
 - London Business School
 - Managing growth and profitability – John Mullins, 2013
 - Crafting and Executing Strategy – John Bates 2014
 - Universitatea Petrol-Gaze din Ploiesti
 - Administrarea Afacerilor si Management, 1999-2003

Catalin Udrea, Director de Vanzari, a absolvit Universitatea Lucian Blaga din Sibiu, obtinand licenta in Stiinte Economice si Comert. Si-a inceput activitatea la Paypoint Romania ca Business Development Executive in 2006, iar in 2008 a fost promovat ca Director Regional de Vanzari. In prezent este Director National de Vanzari la **SELF PAY SA** functie pe care o detine din 2011.

- Domenii de expertiza
 - Vanzari, Business Development
- Experienta profesionala
 - Mai 2011 - Prezent, Director national de vanzari la **SelfPay**
 - Februarie 2008 – Februarie 2011, Director regional de vanzari la **Paypoint Romania**
 - Noiembrie 2006 – Ianuarie 2008, Business Development Executive la **Paypoint Romania**

- Educatie si formare:
 - Universitatea „Lucian Blaga”, Sibiu
 - Facultatea de Stiinte Economice, Comert, 1996-2000

Octavian Avram, Director Financiar, a absolvit Academia de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Cibernetica Economica. Ulterior a urmat studiile in cadrul Universitatii Ecologice din Bucuresti, unde a obtinut licenta in Drept, iar din 2010 detine si o diploma de masterat in Cibernetica si Economie Cantitativa, din cadrul Academiei de Studii Economice Bucuresti. Si-a inceput activitatea la GE Capital ca FP&A Analyst pentru o perioada de 2 ani pana in 2010. Apoi a fost Controlling Analyst la BCR timp de 2 ani pana in 2012, dupa care a fost promovat ca Head of Business Lines Controlling Team pozitie pe care a ocupat-o pana in 2014. In perioada 2014-2016 a lucrat la Volksbank Romania ca Head of Reporting and Budgeting, iar din 2016 pana in 2018 a ocupat functia de Head of Finance la Orange Money Romania. Din mai 2018 si pana in prezent a ocupat pozitia de CFO in cadrul SelfPay.

- Domenii de expertiza
 - Strategie, Managementul proiectelor, Finante
- Experienta profesionala
 - Mai 2018 – Prezent, CFO la **SelfPay**
 - Februarie 2016 - Aprilie 2018, Head of Finance la **Orange Money Romania**
 - Mai 2014 – Ianuarie 2016, Head of Reporting and Budgeting la **Volksbank Romania**
 - Ianuarie 2013 – Aprilie 2014, Head of Business Lines Controlling Team la **BCR**
 - Septembrie 2010 - Decembrie 2012, Controlling Analyst la **BCR**
 - Septembrie 2008 – August 2010, FP&A Analyst la **GE Capital**
- Educatie si formare:
 - Academia de Studii Economice din Bucuresti
 - Masterat in Cibernetica si Economie Cantitativa, 2008-2010
 - Licenta in Cibernetica Economica, 2005-2008
 - Universitatea Ecologica Bucuresti
 - Licenta in Drept, 2008-2012

Consiliul de Administratie

Conform actului constitutiv, societatea este administrata de un consiliu de administratie, format din trei membrii, avand un mandat de 4 ani, incepand cu data de 02.06.2021.

Membrii consiliul de administratie al SELFPAY SA sunt prezentati in tabelul de mai jos:

Membrii Consiliului de Administratie	
Lucian Butnaru	Presedinte
Radu Tudor Vasile	Membru
E-PAY CONSULTING SRL	Membru

Sursa: SELFPAY SA

Lucian Butnaru, Fondator, Presedinte CA, a absolvit Universitatea Politehnica din Bucuresti, obtinand licenta in Automatica si Calculatoare. Ulterior, a obtinut un Master of Education in Management si Administrarea Afacerilor in cadrul London Busines School, si a urmat numeroase cursuri de business in cadrul Columbia Business School, Harvard Business School si Stanford School of Business. Si-a inceput activitatea in calitate de dezvoltator software la CINOR in 1996, iar in 1998 a fondat Akela, o companie de custom software si outsourcing, care a fost vanduta ulterior in 2005 catre TechTeam Global, o companie de IT din SUA. Ulterior vanzarii, a ramas in functia de CEO pana in 2011. **In 2009 a fondat SELFPAY, in prezent fiind actionarul principal si Presedintele Consiliului de Administratie.**

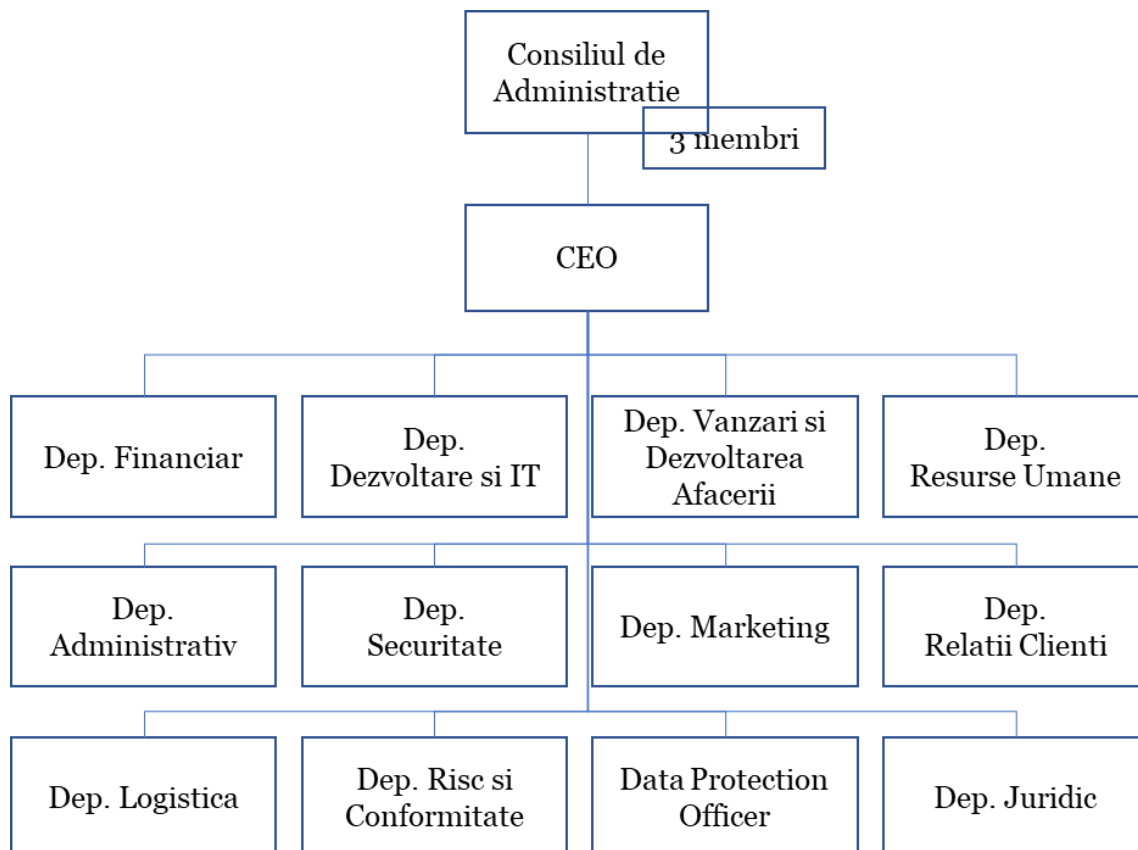
- Domenii de expertiza
 - IT, Software
- Experienta profesionala
 - August 2011 - Prezent, Chairman la **SELPAY SA**
 - Aprilie 2013 - Prezent, General Manager in cadrul Cegeka Romania
 - August 2008 – Prezent, Managing Partner in cadrul Butnaru Management and Consulting SRL
 - Octombrie 2005 – Iulie 2011 – CEO TechTeam Akela
 - Mai 1998 – Septembrie 2005 – Fondator & CEO Akela
 - Mai 1997 – Mai 1998 – Project Manager la Crinsoft
 - Octombrie 1996 – Mai 1997 – Software Developer la CINOR
- Educatie si formare:
 - Columbia Business School, 2018 – 2020
 - Stanford School of Business, 2016 – 2017
 - London Business School
 - Master of Education – Business Administration and Management, 2011 - 2015

- Harvard Business School, 2010 - 2013
- Universitatea Politehnica, Bucuresti - Automatica si Calculatoare, 1996-2001

Radu Tudor Vasile, Membru CA, a absolvit facultatea de Finante si Banci din cadrul Academiei de Studii Economice din Bucuresti, obtinand licenta in Economie. Este actionar minoritar al companiei Flexo Graphic SRL din mai 2001, si actionar minoritar cu o participatie de 5% in cadrul RECASNER LTD (actionarul majoritar al Emitentului).

- Experienta profesionala
 - Mai 2001 - Prezent, Actionar minoritar Flexo Graphic SRL
 - 2021 - Prezent, Fondator al Maniu Capital Invest
- Educatie si formare:
 - Scoala Superioara de Aviatie Civila, 2007 – 2009
 - Academia de Studii Economice, Bucuresti
 - Finante si Banci, 1995-1999

Organigrama Emitentului



Sursa: SELFAY SA

14. Detalii cu privire la angajati

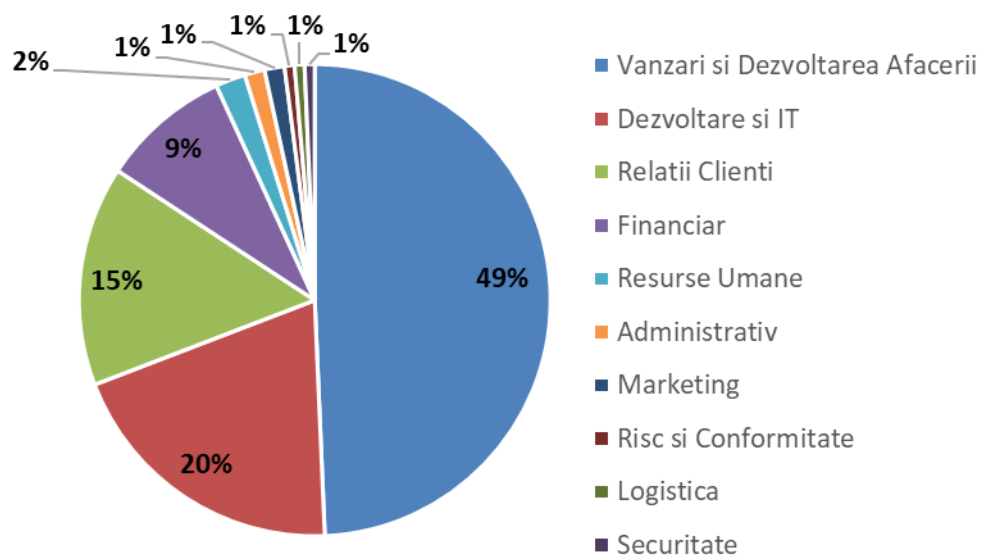
La data de 30.06.2024, numarul de angajati care isi desfasurau activitatea in cadrul SelfPay era de 146, acestia fiind repartizati in mai multe departamente, conform tabelului urmator:

Repartizarea angajatilor pe departamente (evolutie 30.06.2023 – 30.06.2024)

Departament	Numar angajati Iunie 2023	Numar angajati Iunie 2024
Vanzari si Dezvoltarea Afacerii	57	72
Dezvoltare si IT	29	29
Relatii Clienti	19	22
Financiar	13	13
Resurse Umane	2	3
Administrativ	2	2
Marketing	0	2
Risc si Conformitate	1	1
Logistica	1	1
Securitate	0	1
Total SelfPay	124	146

Sursa: SELFPAY SA

Repartizarea angajatilor pe departamente (30.06.2024)



Sursa: SELFPAY SA

Numarul de angajati a crescut in concordanta cu dezvoltarea afacerii si extinderea retelei de Statii de Plata, cea mai evidenta crestere fiind observata in cadrul Departamentului Vanzari si Dezvoltarea Afacerii, in linie cu evolutia numarului de Statii de Plata SelfPay.

Numarul de angajati din departamentul de vanzari a crescut de la 57 angajati in iunie 2023 la 72 angajati in iunie 2024, datorita strategiei Companiei de a creste numarul de Statii de Plata operate in regim propriu. Angajatii din departamentul de vanzari se ocupa in principal cu identificarea de noi spatii si semnarea de contracte pentru amplasarea Statiilor de Plata, colectarea de numerar, interventii tehnice si alte activitati conexe.

Pentru a sustine dezvoltarea Companiei, si datorita numarului din ce in ce mai mare de servicii introduse de SelfPay, a fost suplimentat si numarul de angajati din Departamentul Relatii Clienti, acestia fiind responsabili de interactiunile cu clientii Statiilor de Plata SelfPay si ai aplicatiei mobile SelfPay Now.

In acelasi timp, datorita dezvoltarii accelerate a companiei, a aparut nevoia angajari si in cadrul departamentelor Resurse Umane, Securitate si Marketing, pentru a sustine operatiunile de zi cu zi si pentru a facilita continuarea expansiunii companiei.

15. Informatii generale despre piata, cota de piata si principalii concurenti

SelfPay activeaza in sectorul de plati self-service din Romania si este un lider de piata in operarea statiilor de plata de acest tip. In Romania exista peste 7.4 milioane de gospodarii (conform statisticilor INS) care platesc lunar minim doua-trei servicii, in principal fiind vorba de utilitati si abonamente de televiziune, internet si telefonie. Conform statisticilor INS pentru primul trimestru al anului 2023, cheltuielile pentru, locuinta, apa, electricitate, gaze si alti combustibili ocupa locul al doilea in topul cheltuielilor totale, dupa produsele alimentare si bauturile nealcoolice, reprezentand in medie 18.4% din cheltuielile lunare, in timp ce serviciile de informatii si comunicatii ocupa locul 8, cu o pondere de 4.4%. Fiind vorba de cheltuieli recurente, o solutie de plata a acestor servicii precum cea dezvoltata de SelfPay nu este doar o alternativa convenabila la metodele clasice, ci o nevoie reala de a avea la indemana plata acestora intr-un mod simplu si usor accesibil, agregate intr-o singura platforma.

Tinand cont de faptul ca multe gospodarii din Romania, in special cele din mediul rural, nu sunt racordate la anumite servicii de utilitati de baza precum apa curenta sau gazul natural, iar planurile atat la nivel national cat si European sunt concentrate pe investitii majore in extinderea retelelor de utilitati si racordarea cat mai multor gospodarii, sectorul de utilitati va inregistra cresteri in urmatorii ani, si prin extensie si piata in care activeaza SelfPay.

Un alt serviciu important de pe piata locala este incarcarea cartelelor de telefonie mobila prepaid. Conform statisticilor ANCOM, operatorii de telefonie mobile detin impreuna circa 8.3 milioane de cartele prepaid active, piata serviciilor de reincarcare electronica fiind estimata la aproximativ 44 milioane de euro lunar.

In ultimii ani, tendinta generala din sectorul de telecomunicatii este de tranzitie de la sistemul prepaid, in care consumi cat platesti, catre sistmul postpaid, in care platesti cat consumi, operatorii de telefonie mobila incercand astfel sa atraga si sa retina cat mai multi clienti in regim de abonament, deoarece acest model de business aduce venituri recurente pentru operatori.

Principalii Concurenti in zona de terminale de tip self-service

In ceea ce priveste concurenta din piata locala, principalii competitori ai Companiei sunt: StartPay Services (fosta Qiwi Romania), Mobile Distribution (sub numele „un-doi”), Paypoint si terminalele self-service apartinand bancilor.

Denumire companie	Brand	Numar terminale	Tip Terminale	Segment de piata	Regiune
StartPay Services	StartPay	1,000	self-service	Plati + TopUp	National
Banci	Brandurile proprii	1.500	self-service	Plati + TopUp	National
Mobile Distribution	un-doi centru de plati	10.000	asistate	Plati + TopUp	National
Paypoint Services	PayPoint Romania	20,000	asistate	Plati + TopUp	National
Companie	Descriere				
StartPay Services (fosta Qiwi Romania)	Compania a facut parte pana de curand din grupul Qiwi Plc., cu sediul central in Rusia, fiind prezenta in 10 de tari si operand 113.000 de chioscuri si terminale la nivel international. Similar modelului de business al SelfPay, Qiwi ofera posibilitatea partenerilor de a achizitiona terminale de plata Self-Service in regim de franciza.				
Mobile Distribution	un-doi Centru de plati este o solutie lansata de Mobile Distribution, companie prezenta pe piata din 1997. Statiile de plata un-doi sunt operate de catre angajatii celor peste 10.000 de magazine partenere din tara. Din 2020, un-doi a lansat si o aplicatie mobila care ofera posibilitatea de a achita serviciile direct de pe telefon.				
Paypoint Services	In Romania, PayPoint si-a lansat oficial serviciul de incasare sume in numerar sub marca proprie in august 2008, prin intermediul unor terminale asistate, amplasate in retail. Serviciile Paypoint sunt prezente in peste aproape toate localitatile din tara. In 2018-2019, grupul a procesat peste 100 de milioane de tranzactii.				

Cota de piata

Conform informatiilor publice privind retelele de terminale self-service ale principalului competitor Qiwi si ale bancilor locale, SelfPay este lider de piata in materie de numar total de terminale self-service, cu o cota de piata de aproximativ 80%. Daca sunt excluse terminalele bancilor (care sunt amplasate exclusiv in propriile agentii si sucursale), cota de piata rezultata este de 91% din totalul de terminale amplasate in spatiile comerciale.

In calculul acestei cote de piata nu au fost luate in considerare terminalele de plata asistate, operate de catre competitorii Mobile Distribution si Paypoint Services deoarece reprezinta un model de business diferit, aceste terminale fiind amplasate alaturi de casele de marcat ale comerciantilor parteneri si fiind operate in permanenta de catre un angajat.

Avantaje competitive

Principalele avantaje competitive ale Companiei sunt:

- Programul extins de lucru al magazinelor in care sunt amplasate Statiile de Plata SelfPay. Unele agentii bancare au programe de lucru limitate, accesul fiind restrictionat in anumite zile (precum in zilele de weekend) sau intervale orare, iar altele pot functiona conform unui program modificat, astfel accesul la terminalul de plati fiind limitat
- Acoperire nationala extinsa, cu prezenta in peste 2.000 de localitati din tara
- Usurinta in utilizarea Statiilor de Plata SelfPay
- Gama extinsa de servicii disponibile la Statiile de Plata SelfPay
- Evitarea contactului cu alte persoane (versus competitorii cu terminale asistate).
- Lansarea aplicatiei mobile SelfPay Now prin care Compania aduce o functionalitate noua, unica pe piata europeana: alimentarea cu numerar la Statiile de Plata SelfPay instant a oricarui card din Romania.

16. Detalierea structurii cifrei de afaceri si a marjei brute pe segmente de activitate sau linii de business

Cifra de Afaceri

Cifra de afaceri a Companiei este compusa in principal din veniturile generate din reincarcarile electronice si vanzarea de coduri de reincarcare pentru cartelele de telefonie prepaid. In cazul reincarcarilor electronice, SelfPay achizitioneaza codurile de reincarcare de la operatorii de telefonie mobila si le vinde mai departe catre clientii SelfPay prin intermediul Statiilor de Plata. Astfel, in contabilitate este inregistrata valoarea intrega a reincarcarilor, castigul companiei fiind reflectat in marja bruta, ca diferenta dintre costul de achizitie si pretul de vanzare.

Restul cifrei de afaceri provine din comisioanele incasate pentru intermedierea sau vanzarea de servicii precum: (i) platile de facturi pentru diverse produse si servicii, pentru care SelfPay incaseaza un comision conform contractelor incheiate cu furnizorii serviciilor respective, (ii) servicii financiare precum incasarea ratelor de credit, intermedierea de servicii bancare (parteneriatul cu CEC Bank) si vanzarea de monede electronice (un serviciu furnizat de PaysafeCard, ce ofera clientilor posibilitatea de a face plati online fara carduri bancare, prin achizitionarea unor PIN-uri valorice) si (iii) diverse servicii precum platile pentru intretinere, taxe si impozite, bilete de loterie, si multe altele.

In categoria „Venituri diverse”, din tabelul de mai jos, sunt incluse in principal veniturile obtinute din chirii (inchirierea Statiilor de Plata sau a spatiilor unde sunt amplasate acestea) si servicii de mentenanta software & hardware pentru clientii B2B (precum proiectul derulat cu Tiriac Auto).

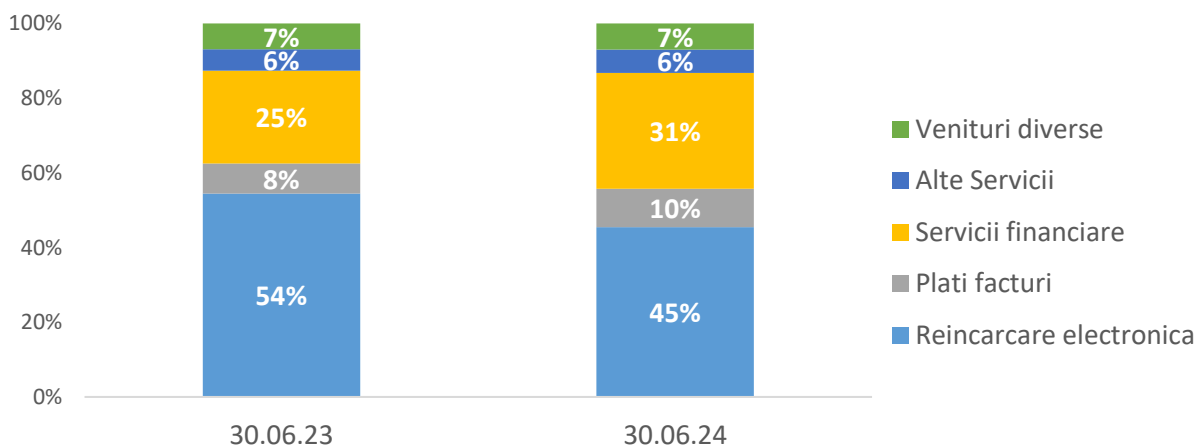
In tabelul urmator este prezentata evolutia in primul semestru din 2024 a cifrei de afaceri comparativ cu aceeași perioada din 2023, segmentata pe fiecare categorie in parte:

RON	30.06.2023	30.06.2024
Reincarcare electronica	47,253,720	49,821,167
Plati facturi	7,005,954	11,342,881
Servicii financiare	21,534,761	34,008,895
Alte Servicii	4,974,913	6,825,359
Venituri diverse	6,017,174	7,669,300
TOTAL	86,786,521	109,667,603

Sursa: SELFPAY SA

Evolutia ponderilor in cifra de afaceri totala

(%, 30.06.2023 – 30.06.2024)



Sursa: SELFPAY SA

Conform graficului de mai sus, se poate observa cum ponderea reincarcarilor electronice in cifra de afaceri continua tendinta descrescatoare, de la 54% in primul semestru al anului 2023 la 45% in perioada similara din 2024, cu toate ca valoarea absoluta a vanzarilor a crescut in aceeasi perioada. In acelasi timp, serviciile financiare si categoria de plati facturi au inregistrat cresteri semnificative, ca urmare a strategiei SelfPay de diversificare a portofoliului de servicii oferit clientilor si cresterea numarului de furnizori prezenti in cadrul Statiilor de Plata.

Marja Bruta

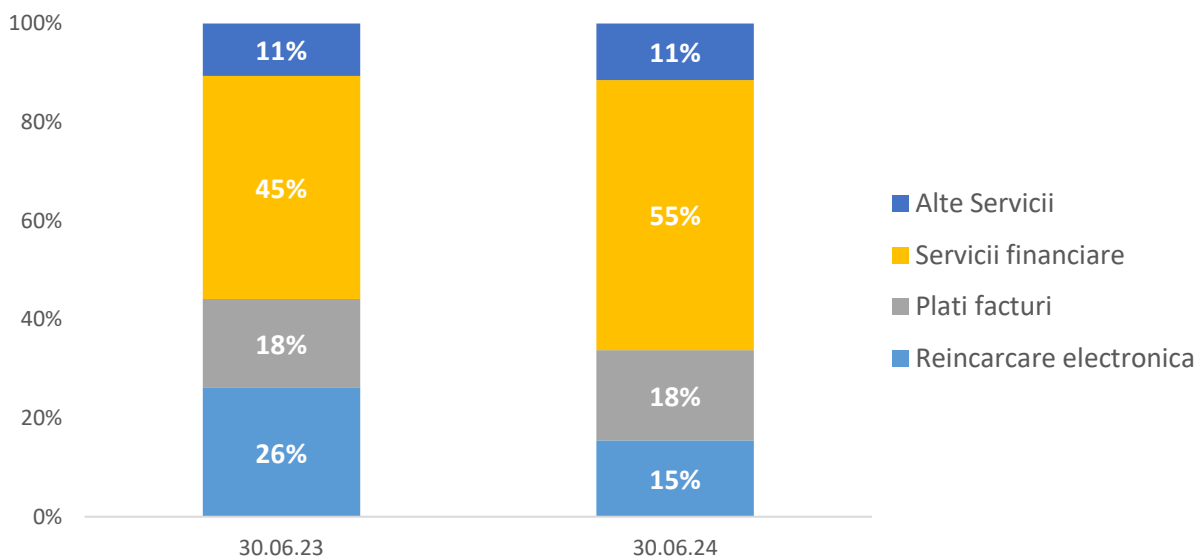
Pentru o imagine mai clara asupra cifrelor, este utila prezentarea marjei brute, aceasta fiind urmarita si de catre conducerea Companiei, fiind un indicator mai relevant in comparatie cu cifra de afaceri. In tabelul urmator este prezentata marja bruta in primul semestru din 2022, respectiv 2023, segmentata pe fiecare categorie in parte (cu exceptia categoriei „Venituri Diverse”, deoarece acestea reprezinta venituri conexe activitatii de baza a Societatii):

RON	30.06.2023	30.06.2024
Reincarcare electronica	9,933,791	8,954,349
Plati facturi	6,889,078	10,610,290
Servicii financiare	17,213,750	31,735,621
Alte Servicii	4,045,625	6,639,532
TOTAL	38,082,244	57,939,793

Sursa: SELFPAY SA

Evolutia ponderilor in marja bruta

(%, 30.06.2023 – 30.06.2024)



Sursa: SELFPAY SA

Graficul de mai sus prezinta evolutia ponderilor principalelor categorii de servicii disponibile la Statiilor de Plata. Spre deosebire de cifra de afaceri, unde reincarcarile electronice aveau in primul semestru al anului 2024 o pondere de aproximativ 45%, in marja bruta acestea reprezinta 15%, in scadere comparativ cu valoarea de 26% inregistrata in perioada similara a anului 2023. Asadar, se observa faptul ca serviciile financiare sunt responsabile pentru 55% din marja in primul semestru din 2024, pondere in crestere cu 10% comparativ cu perioada similara a anului 2023. Cresterea inregistrata in serviciile financiare este generata in principal de cresterea accelerata a popularitatii aplicatiei mobile SelfPay Now, dar si a altor servicii financiare.

17. Clienti si furnizori

A. Clienti

Furnizorii de servicii

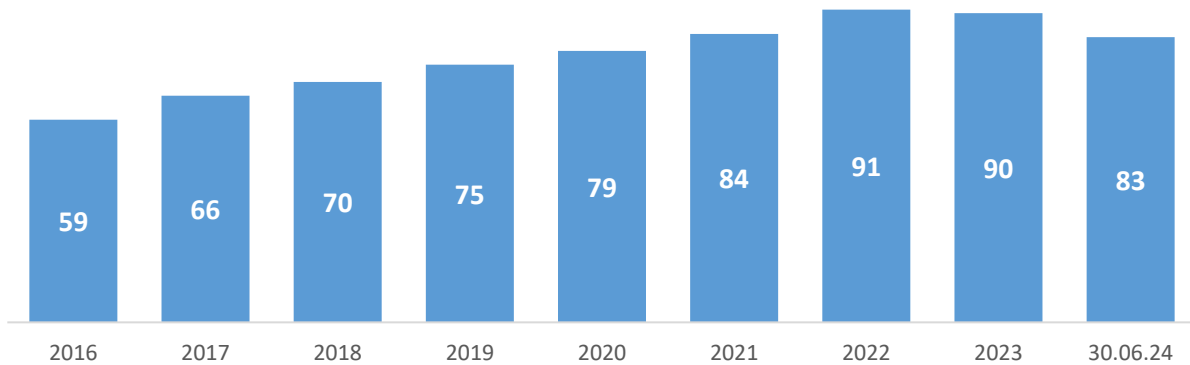
Modelul de afaceri SelfPay este concentrat in principal pe intermedierea de tranzactii in numele furnizorilor de servicii, prin procesarea platilor aferente serviciilor oferite de acestia, oferindu-le astfel clientilor o modalitate de plata moderna, sigura si simpla, printr-o retea extinsa de Statii de Plata. Astfel, clientii atrasi in mod direct de catre Companie sunt furnizorii de servicii, cu care incheie contracte de colaborare pentru colectarea platilor in numele acestora.

Dealerii

De asemenea, din perspectiva Companiei, dealerii SelfPay reprezinta de asemenea o categorie importanta de clienti, acestia jucand un rol semnificativ in dezvoltarea business-ului, fiind responsabili de aproximativ 32% din reteaua de Statii de Plata (vezi Capitolul 12), in scadere fata de finalul anului 2023, cand ponderea era de 34%. Aceasta se datoreaza faptului ca extinderea retelei nationale de Statii de Plata si operarea acestora a fost generata in mare parte de catre SelfPay prin echipa proprie.

Totusi, Societatea se pozitioneaza, in principal, drept un dezvoltator de software, concentrandu-si majoritatea resurselor umane si financiare pe aspecte ce tin de imbuntatirea software-ului si implementarea de noi functionalitati, cresterea portofoliului de furnizori si dezvoltarea unor linii de business complementare.

Evolutia istorica a numarului de dealeri SelfPay



Sursa: SELFPAY SA

Clientii B2B

O alta categorie de clienti o reprezinta companiile care doresc sa isi automatizeze in propriile locatii anumite operatiuni, precum cele de colectare si incasare a platilor. In acest sens, Compania a demarat deja cu succes proiectele cu CEC Bank si Tiriac Auto, iar in 2021 si Autoklass (vezi Capitolul 12)

B. Furnizori

Avand in vedere faptul ca modelul de business al Companiei se axeaza in principal pe intermedierea de servicii de incasare si procesare a platilor, numarul de furnizori ai companiei este destul de redus.

Din perspectiva Companiei, exista doua categorii importante de furnizori, si anume:

- operatorii de telefonie mobila (precum Orange, Vodafone, Telekom, Lyca mobile) de la care SelfPay achizitioneaza codurile de reincarcare prepaid
- furnizorii de hardware (in principal Statiile de Plata)

Software-ul care ruleaza pe Statiile de Plata a fost dezvoltat intern, fiind proprietatea intelectuala a Emitentului.

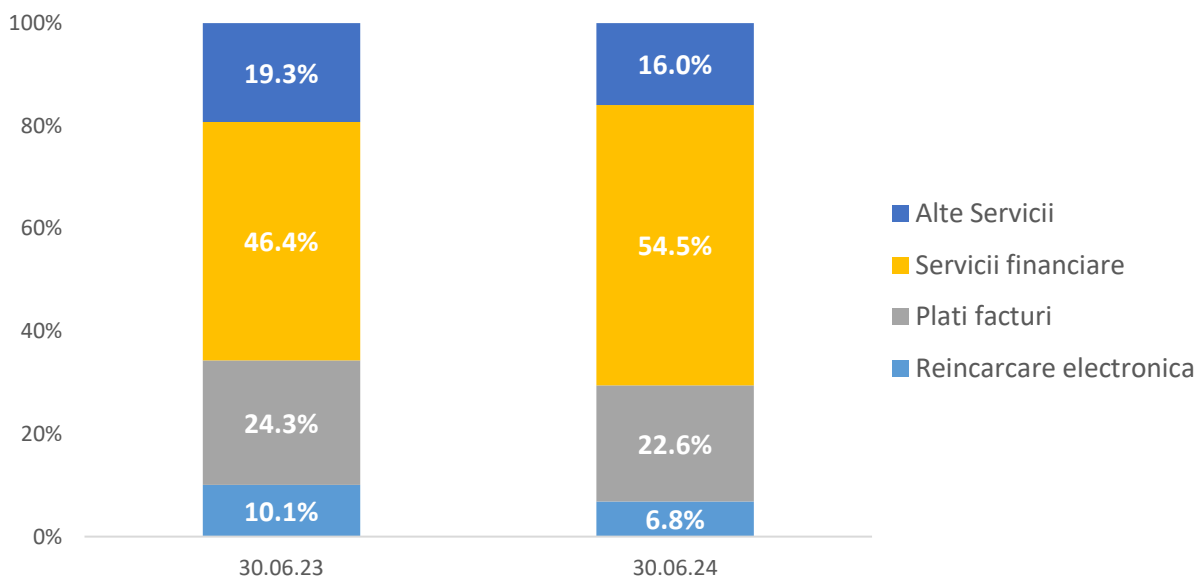
18. Principalii indicatori operationali

Principalul indicator operational urmarit de Companie este cel legat de marja bruta, si ponderile aferente principalelor categorii de servicii, astfel incat sa fie asigurat un nivel optim de profitabilitate pentru fiecare categorie de servicii. Acest indicator ii permite Companiei sa identifice cele mai profitabile servicii/categorii, obtinand o vizibilitate mai buna asupra directiilor in care ar trebui sa se orienteze Compania, si ce categorii de furnizori ar trebui atrasi in platforma pentru a imbuntati performantele financiare. Pentru mai multe detalii privind evolutia marjei brute, va rugam consultati Capitolul 17.

Pe langa marja bruta, conducerea Companiei urmareste indeaproape anumiti indicatori pentru a determina dinamica in preferintele clientilor ce utilizeaza Statile de Plata, cat si tendintele generale din piata.

Acesti indicatori sunt:

- Ponderea categoriilor de servicii in numarul total de tranzactii:



Sursa: SELFPAY SA

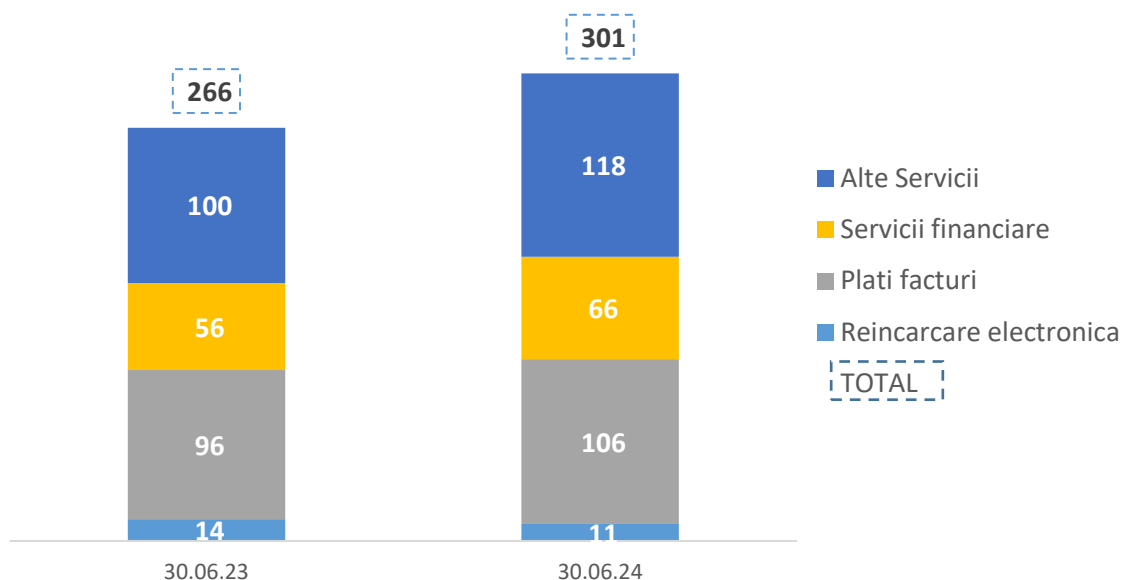
Conform graficului de mai sus, se poate observa faptul ca in primul semestru din 2024, ponderea reincarcarilor electronice a scazut de la 10,1% in primul semestru din 2023 la 6,8% in aceeași perioada a anului curent, unul dintre motive fiind și tendința generală din piața de telecom, de tranziție către modelul postpaid.

Pe de alta parte, categoria „Servicii financiare” a inregistrat o crestere semnificativa ca pondere in numarul de tranzactii, de la 46,6% in primul semestru din 2023 la 54,5% in perioada similara din anul curent.

In consecinta, platile de facturi au inregistrat o usoara scadere a ponderii in totalul tranzactiilor, in aceeași perioada, de la 24,3% in 2023 la 22,6% in 2024, o scadere similara fiind inregistrata si in categoria „Alte Servicii”.

Este important de mentionat ca evolutia acestor ponderi indica doar preferintele si interesele clientilor in ceea ce priveste serviciile oferite de SelfPay, si nu performanta financiara.

- Numarul de servicii disponibile:



Sursa: SELF PAY SA

Portofoliul de servicii a inregistrat o evolutie semnificativa in ultimii ani, tendinta fiind aceeași si in anul 2024. Aceasta crestere se datoreaza strategiei adoptate de Companie, de a dezvolta categoriile de servicii existente cu noi furnizori, dar si de a introduce noi categorii, pentru a crea o solutie de plata cat mai diversificata. Cea mai semnificativa evolutie in prima parte a anului 2024 a venit din categoriile „Plati facturi” si „Alte servicii”, dar si „Servicii financiare”, ca urmare a eforturilor de integrare sa continue, in special taxe si impozite locale.

19. Scurta descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile ale Emitentului

Rezultatele financiare pentru primul semestru din 2023 si pentru primul semestru din 2024 sunt prezentate mai jos :

Contul de profit si pierdere

RON	30.06.2023	30.06.2024
Total Venituri , din care	92,754,577	118,336,647
Vanzari	86,786,521	109,667,603
<i>Crestere (%)</i>	<i>24.0%</i>	<i>26.4%</i>
Alte venituri	5,968,055	8,669,044
Profit Brut	38,082,244	57,939,793
<i>Marja bruta (%)</i>	<i>43.9%</i>	<i>52.8%</i>
EBITDA	9,272,565	20,225,295
<i>Marja (%)</i>	<i>10.7%</i>	<i>18.4%</i>
Profitul din exploatare	5,995,098	15,758,009
<i>Marja (%)</i>	<i>6.9%</i>	<i>14.4%</i>
Profitul net	4,706,485	13,886,774
<i>Marja (%)</i>	<i>5.4%</i>	<i>12.7%</i>

Sursa: SELFAY SA

Venituri

In primul semestru din 2024, veniturile SelfPay au crescut cu 26.4%, pe de-o parte ca urmare a strategiei de diversificare si dezvoltare a portofoliului de servicii oferite utilizatorilor Statiilor de Plata, a evolutiei pozitive accelerate a aplicatiei mobile SelfPay Now, iar pe de alta parte datorita extinderii retelei nationale de Statii de Plata, numarul acestora crescand pana la 11.200 de terminale la finalul primului semestru din 2024.

Profit Brut

Profitul Brut este calculat ca diferenta dintre Venituri si cheltuielile directe aferente vanzarilor (cheltuieli cu codurile de reincarcare electronica si comisioanele platite dealerilor SelfPay pentru tranzactiile efectuate prin Statiile de Plata operate de acestia). In primul semestru din 2024, comparativ cu aceeaasi perioada a anului trecut, Profitul Brut a crescut cu aproximativ 52%, pe fondul numarului de tranzactii din ce in ce mai mare si eficientizarea operarii retelei de Statii de Plata.

Pe langa evolutia profitului brut in termeni nominali, si marjele brute s-au imbunatatit, de la 44% la 30.06.2023, la 53% in 30.06.2024 ca urmare a eficientizarii continue a operarii retelei de Statii de Plata, chiar si in conditiile efortului sustinut de crestere a acesteia.

EBITDA

Indicatorul EBITDA (nu a fost auditat), reprezinta profitul inainte de plata dobanzii, impozitelor, deprecierei si amortizarii si a fost calculat ca suma intre Profitul din Exploatare si Ajustarile de valoare privind imobiliarile corporale si necorporale.

In cele doua perioade comparate, EBITDA a depasit dublul valorii inregistrate in perioada similara a anului anterior, atingand in primul semestru din 2024 o valoare de aproximativ 20,2 milioane RON. Investitiile si costurile generate de acestea in anii precedenti, sustinute din finantarile atrase in 2021-2023, isi arata efectele pozitive nu numai asupra dezvoltarii business-ului, ci si al profitabilitatii din anul 2024.

Investitiile continua in proiectele de expansiune internationala si in scalarea Aplicatiei Mobile "SelfPay Now", iar efectul asupra indicatorului EBITDA al Companiei generat de cele doua proiecte strategice mentionate a devenit pozitiv pe fondul cresterii accelerate a veniturilor generate de Aplicatia Mobila „SelfPay Now”.

Astfel, EBITDA generata de business-ul principal, din Statiile de Plata din Romania, a fost 19,4 milioane RON in primul semestru din 2024, fata de 12,9 milioane RON in prima parte a anului precedent, in crestere cu 74%.

Profitul din exploatare

Profitul din exploatare este determinat ca diferenta intre EBITDA si cheltuielile cu deprecierea si amortizarea. De-a lungul perioadei analizate, Rezultatul din Exploatare a evoluat in linie cu EBITDA, atingand in primul semestru din 2024 valoarea de 13,9 milioane RON si o marja de 12,7%, comparativ cu 4,7 milioane RON si marja de 1,6% in perioada similara din 2023. Aceasta crestere a valorii absolute cu 162%, peste cea a EBITDA arata ca efectul investitiilor Societatii din anii anteriori a generat in 2024 costuri de finantare si de amortizare a mijloacelor fixe mai mici decat impactul pozitiv in EBITDA.

Profitul Net

In perioada analizata, in ciuda investitiilor si cheltuielilor accelerate pentru extindere, Societatea a pastrat un rezultat pozitiv, Profitul Net inregistrat fiind de 13,89 milioane RON, in crestere semnificativa fata de cei 4,7 milioane RON inregistrati in perioada similara de anul trecut.

Active

RON	2023A	30.06.2024
Active imobilizate	60.709.836	67.834.954
Imobilizari corporale	47.348.734	50.471.498
Imobilizari necorporale	13.813.351	16.815.630
Alte imobilizari	547.751	547.417
Active curente	102.264.100	103.023.979
Creante	26.110.127	24.359.106
Casa si conturi la banci	76.153.973	78.664.873

Nota: A=Auditat

Sursa: SELFPAY SA

Active imobilizate

In primul semestru din 2024, activele imobilizate au inregistrat o crestere cu 7,0 mil RON, in mare parte datorita dezvoltarii retelei de Statii de Plata, dar si dezvoltarii platformei software si a aplicatiei „SelfPay Now” :

- Imobilizarile corporale, care contin in mare parte Statiile de Plata in proprietatea SelfPay, au inregistrat o valoare de circa 50,4 mil. de RON la 30.06.2024, cu circa 3,06 mil. de RON mai mult fata de finalul anului 2023;
- Imobilizarile necorporale, reprezentate in principal de solutiile si licentele software, au crescut cu circa la 3 mil. de RON, datorita dezvoltarii platformei software proprii si a aplicatiei mobile SelfPay Now.

Creante

In perioada analizata, valoarea creantelor a scazut usor pana la valoarea de 24,3 milioane de lei la 30.06.2024, influentate de sezonalitate (daca sfarsitul de luna este zi lucratoare sau nebanca). Aceste creante sunt compuse in principal din creante comerciale, reprezentand sumele de incasat de la furnizorii de servicii, pentru platile intermediare de SelfPay, si din creantele de la dealerii SelfPay, reprezentand un credit comercial acordat dealerilor, pentru a sustine stocurile de numerar aflate in Statiile de Plata pana la colectarea si plata acestora catre Societate.

Casa si conturi la banci

La finalul 30.06.2024, stocurile de numerar insumau 78,7 milioane de lei, fiind compuse din disponibilul aflat in conturile bancare ale Societatii, precum si din numerarul aflat in terminalele administrate de Societate. Conform contractelor incheiate de Societate cu clientii (furnizorii de servicii), anumite perioade de decontare sunt agreate cu acestia, reprezentand perioada de timp in care Societate colecteaza sumele incasate in urma

platilor efectuate de catre utilizatorii Statiiilor de Plata si le transfera catre fiecare client in parte.

Capital si rezerve

RON	2023A	30.06.2024
Capitaluri proprii	26.301.234	35.768.998
Capital subscris varsat	1.000.000	1.000.000
Rezerve	9.758.036	9.758.036
Rezultat reportat	8.469.394	11.124.188
Repartizarea profitului	(3.736.286)	0
Rezultatul exercitiului	10.810.090	13.886.774

Nota: A=Auditat

Sursa: SELFPAY SA

Capitaluri proprii

In perioada analizata, capitalurile proprii au inregistrat o crestere de aproximativ 9,5 milioane lei, pana la valoarea de aproximativ 35,8 milioane de lei, cu impact pozitiv generat de cresterea profitabilitatii (+13,9 milioane lei) si negativ din distribuirea de dividende catre actionarii Societatii pe parcursul primului semestru din Rezultatul reportat aferent anilor precedenti (-4,4 milioane lei).

Datorii

RON	2023A	30.06.2024
Datorii pe termen scurt	111.605.947	115.363.677
Datorii comerciale	8,569,004	10,561,535
Datorii fiscale & alte datorii	94,868,973	96,632,317
Imprumuturi emisiuni obligatiuni	36,022	33,790
Credit bancar	8,131,948	8,136,035
Datorii pe termen lung	24.870.673	20.415.608
Imprumuturi emisiuni obligatiuni	14,923,800	14,931,300
Leasing financiar	866,068	466,957
Credit bancar termen lung	9,080,805	5,017,351

Nota: A=Auditat

Sursa: SELFPAY SA

Datorii comerciale - furnizori

Pe parcursul perioadei analizate se evidentiaza o crestere a valorii datoriilor comerciale catre furnizori pana la 10,5 milioane de lei la 30.06.2024, ca urmare a cresterii vanzarilor de reincarcari electronice.

Categoria Datoriile fiscale & alte datorii a inregistrat o usoara crestere si reprezinta in mare parte sumele incasate in numele furnizorilor de servicii din platforma SelfPay, pe care urmeaza sa le plateasca catre acestia conform termenelor de decontare agreate.

Datorii financiare

Datoriile financiare ale Emitentului sunt reprezentate, in principal, de emisiunea de obligatiuni finalizata cu succes in primul semestru al anului 2021, precum si de imprumuturi bancare pe termen lung si leasing-uri, utilizate in principal pentru achizitionarea de Statii de Plata si a flotei auto a companiei.

RON	30.06.2023	30.06.2024
Datorii financiare	38.142.259	29.271.522
Datorii comerciale	78.112.567	103.920.576
Creante de la dealeri*	21.633.145	39.433.828
Casa si conturi la banci	40.906.758	39.231.045
Datorii Financiare Nete	53.714.923	54.527.225
Cheltuieli cu dobanzile	-937.871	-893.891
EBITDA	9.272.565	20.225.295
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobanzile (EBITDA)	9.89 x	22.63x
Datorii financiare / EBITDA	4.11 x	1.45x
Datorie Financiara Neta / EBITDA	5.79 x	2.7x

*Creantele de la dealeri reprezinta sumele de bani aflate in Statiile de Plata administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate catre Companie

Sursa: SELFPAY SA

La 30.06.2024, Datoriile Financiare Nete de lichiditati insumau aproximativ 54,5 milioane de lei. Astfel, gradul de indatorare calculat in referinta cu EBITDA se situeaza la 2.7, in timp ce rata de acoperirea a cheltuielilor cu dobanzile este de 22.63x, valori care indica o situatie favorabila privind indatorarea Emitentului la 30.06.2024.

Avand in vedere faptul ca modelul de business al Emitentului presupune intermedierea de servicii de plata si incasare, stocurile de cash inregistreaza valori semnificative, acest cash fiind utilizat pentru decontarea tranzactiilor intermediare conform termenelor de plata agreate. Asadar, pentru calculul Datoriei Financiare Nete au fost incluse datoriile comerciale, care reprezinta sumele de bani ce urmeaza a fi decontate, si creantele de la dealeri, care reprezinta sumele aflate in Statiile de Plata administrate de acestia, ce urmeaza sa fie colectate si transferate in contul bancar al Emitentului. Drept urmare, a fost calculat indicatorul Datorii financiare/EBITDA, care include doar datoriile financiare purtatoare de dobanda in raport cu EBITDA, rezultand un grad de indatorare de 1.45x.

20. O declaratie referitoare la politica si practica privind prognozele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB

In acord cu Principiile de Guvernanta Corporativa aplicabile emitentilor ale caror valori mobiliare se tranzactioneaza pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti S.A., SELFPAY SA se obliga sa furnizeze investitorilor prognoze financiare, conform calendarului anual de raportare financiara adoptat de Administratorul Emitentului si publicat pe pagina de internet special dedicata investitorilor a Companiei, www.selfpay.ro. Acest calendar poate fi revizuit pe parcursul unui exercitiu financiar, daca exista motive intemeiate, cu informarea prompta a investitorilor.

Planul de dezvoltare al Emitentului presupune o expansiune accelerata bazata pe extinderea retelei de Statii de Plata si dezvoltarea de noi linii de business. In acest proces, echipa de conducere se concentreaza in special pe cresterea veniturilor si imbunatatirea marjei brute, inasa fara a neglija profitabilitatea, care se doreste a fi imbuntatita in continuare.

21. O declaratie referitoare la politica si practica privind dividendele, in concordanta cu principiile de guvernanta corporativa a instrumentelor listate in cadrul SMT – BVB

Compania enunta urmatoarele principii relevante cu referire la politica de dividend:

Administratorul SELFPAY S.A. ("Societatea") declara ca societatea isi asuma angajamentul de a respecta Principiile de Guvernanta Corporativa aplicabile emitentilor ale caror valori mobiliare se tranzactioneaza pe Sistemul Multilateral de Tranzactionare operat de Bursa de Valori Bucuresti S.A. in calitate de operator de piata reglementata.

Emitentul recunoaste drepturile actionarilor de a fi remunerati sub forma de dividende, ca forma de participare la profiturile nete acumulate din exploatare precum si ca expresie a remunerarii capitalului investit in companie.

Fiind o companie de crestere cu un potential mare de dezvoltare, conducerea Emitentului urmareste sa obtina un echilibru intre recompensarea actionarilor si mentinerea accesului la capitalul necesar pentru dezvoltare.

In functie de nevoile de investitii dintr-un anumit an precum si rezultate financiare generate de catre Emitent, Administratorul Emitentului isi rezerva dreptul de a propune actionarilor distribuirea de dividende in numerar.

Hotarârea privind aprobarea distribuirii de dividende apartine Adunarii Generale a Actionarilor, adoptata in conditiile legii.

Orice modificare a politicii de dividende a companiei va fi comunicata investitorilor in timp util. Aceasta politica va fi revizuita de catre Administratorul Emitentului, ori de câte ori intervin informatii suplimentare relevante privind distribuirea de dividende.

Aceasta politica este disponibila pe pagina oficiala de internet a companiei, sectiunea investitori: <https://www.selfpay.ro/relatii-investitori/>

22. Factori de risc

Principalele riscuri si incertitudini

Gestionarea riscurilor este un element important al strategiei, iar atentia managementului este concentrata pe identificarea riscurilor si incertitudinilor emergente pentru a realiza eficient managementul evenimentelor de risc. Principalele riscuri care ar putea avea un impact negativ asupra performantei, situatiei financiare si planurilor de dezvoltare ale Emitentului sunt prezentate mai jos.

Performanta poate fi afectata de riscuri si incertitudini suplimentare, altele decat cele enumerate mai jos, si unele riscuri inca necunoscute care pot aparea in viitor.

(1) Riscul asociat cu atragerea de utilizatori noi si pastrarea celor existenti

Succesul Emitentului depinde in mare parte de abilitatea de a atrage noi utilizatori si de a-i fideliza astfel incat sa utilizeze Statile de Plata in continuare. Un factor important in atragerea si mentinerea acestora il reprezinta portofoliul de servicii puse la dispozitia utilizatorilor, care include atat platile celor mai uzuale categorii de servicii, precum reincarcarile electronice si platile de facturi, cat si diverse alte produse si servicii precum platile de taxe si impozite, intretinere, taxe de inmatriculare si pasaport, si bilete la loto. Astfel, strategia Emitentului este de a diversifica in continuare portofoliul de servicii disponibile, cu scopul de a oferi utilizatorilor o experienta convenabila, eficienta si variata.

(2) Riscul asociat cu atragerea de furnizori noi si pastrarea celor existenti

Veniturile Emitentului provin in proportie de peste 95% din serviciile de intermediere a platilor in numele furnizorilor de servicii si produse digitale, motiv pentru care mentinerea si atragerea de noi furnizori in platforma este cruciala pentru buna desfasurare a activitatii Societatii. Pentru a diminua acest risc, Emitentul cauta in mod constant sa isi creasca baza de utilizatori, pe care sa ii fidelizeze, astfel incat volumele de plati generate prin Statiile de Plata ale Societatii sa creeze beneficii pentru furnizori. In plus, prin atragerea unui numar cat mai mare de utilizatori si procesarea unui numar cat mai mare de tranzactii, se pot atrage noi furnizori in platforma.

Un alt risc vine si din faptul ca anumiti furnizori de servicii ar putea sa isi promoveze propriile solutii de plata online (de exemplu, unii furnizori de servicii si-au dezvoltat propriile aplicatii mobile prin care clientii isi pot plati facturile) si sa isi atraga cat mai multi clienti spre aceste canale proprii.

(3) Este posibil sa nu se poata previziona cu exactitate veniturile si cheltuielile

Veniturile si rezultatele operationale sunt in mare parte influentate de numarul de tranzactii efectuate prin Statiile de Plata, compania incasand comisioane fixe sau variabile pentru fiecare plata efectuata. Asadar, prognozele se bazeaza pe cresterea numarului de tranzactii, sustinute atat de planul de dezvoltare al Companiei prin extinderea retelei de Statii de Plata si lansarea aplicatiei mobile, cat si de rezultatele istorice si tendinta constanta de crestere.

In ceea ce priveste cheltuielile, acestea sunt relativ reduse, majoritatea provenind din cheltuielile salariale, fiscale, chiriile spatiilor si cheltuielile de marketing. Cu toate acestea, daca presupunerile Societatii se dovedesc a fi gresite, cheltuielile necesare sustinerii planului de dezvoltare ar putea fi mai mari, ceea ce ar putea afecta rezultatele operationale si profitul net.

(4) Riscuri asociate platformei software si sistemelor IT

Operatiunile Emitentului depind de buna functionare a software-ului instalat pe Statiile de Plata si de intreaga infrastructura ce sustine procesarea platilor. Astfel, activitatea de zi cu zi poate fi afectata de diverse probleme precum atacurile cibernetice si defectele generale ale sistemelor IT. Problemele neanticipate precum defectiunile sistemelor IT, coruperea bazelor de date, atacurile cibernetice sau erorile intentionate/neintentionate ale software-ului pot duce la incapacitatea de pastrare si protejare a datelor in conformitate cu cerintele si reglementarile aplicabile si pot afecta calitatea serviciilor Societatii, pot compromite sistemele de inregistrare si decontare a platilor incasate in numele furnizorilor, sau pot determina incapacitatea de a oferi serviciile catre utilizatori.

Riscurile de securitate a informatiilor au crescut in general in ultimii ani din cauza proliferarii noilor tehnologii si a unor activitati din ce in ce mai sofisticate ale autorilor atacurilor cibernetice. Avand in vedere ca amenintarile cibernetice continua sa se dezvolte, Societatea alocă resurse pentru a continua imbunatatirea masurilor de securitate a informatiilor si sistemelor informatice pentru a putea investiga si remedia prompt orice vulnerabilitati. O defectiune sau o bresa a sistemelor de informatii ale Societatii ca urmare a atacurilor cibernetice sau a breselor de securitate a informatiilor ar putea perturba activitatea Societatii, ar putea determina dezvaluirea sau utilizarea necorespunzatoare a informatiilor confidentiale sau patrimoniale, daune ale reputatiei Societatii, cresterea costurilor acestora sau ar putea determina alte pierderi. Materializarea oricarora dintre deficiențele de mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatiei financiare si rezultatelor operatiunilor Societatii.

(5) Riscuri legate de metodele de plata prin carduri bancare

Emitentul accepta pe langa platile in numerar si plati prin carduri de credit sau debit. Pentru aceste metode de plata, Societatea plateste comision si alte taxe, care pot creste in timp si pot conduce la cresteri ale costurilor de operare si reducere a profitabilitatii.

(6) Riscul asociat cu persoanele cheie

Activand intr-o industrie specializata aflata in plina expansiune si care necesita, printre altele, cunostiinte tehnice avansate, Emitentul depinde de recrutarea si pastrarea personalului din conducere si a angajatilor calificati. Prin urmare, exista posibilitatea ca, in viitor, compania sa nu isi poata pastra directorii executivi ori personalul cheie implicat in activitatile companiei ori sa nu poata atrage alti membrii calificati in echipa de conducere sau persoane cheie, ceea ce ar afecta pozitia de piata precum si dezvoltarea sa viitoare. Astfel, atat pierderea membrilor din conducere, cat si a angajatilor cheie ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, pozitiei financiare si rezultatelor operationale ale companiei.

(7) Riscul fiscal, legislativ si riscul legat de reglementari

Afacerile de zi cu zi, precum si planurile de dezvoltare ale Emitentului pot fi afectate de eventuale modificari legislative. Acest lucru ar putea incetini expansiunea, avand efecte asupra planului de afaceri pentru urmatorii ani precum si rezultatelor operationale ale Emitentului.

Pe masura ce afacerile Emitentului evolueaza, in special in cazul aplicatiei de mobil care va permite alimentarea conturilor bancare prin intermediul Statiilor de Plata si transferul de bani intre diferite carduri, acesta poate fi supus unor reguli diferite in conformitate cu standardele si legislatiile existente, care pot necesita noi autorizatii sau taxe ce vor implica costuri peste cele pe care le plateste in prezent.

(8) Riscul reputational

Este un risc inerent activitatii Emitentului, reputatia fiind deosebit de importanta in sectorul intermediarii platilor. Capacitatea Societatii de a-si continua activitatea si de a acapara cota de piata tine de recunoasterea marcii SelfPay si de increderea utilizatorilor in serviciile oferite de Societate si in sistemele sale de procesare si inregistrare a platilor.

(9) Riscul asociat cu dezvoltarea pe piete din strainatate

Activitatea Emitentului este realizata in prezent doar pe piata locala, insa planul de dezvoltare presupune intrarea pe alte piete din Europa, in prima instanta fiind vorba de Spania, Italia, Franta, Irlanda si alte piete din regiune, aspect care poate presupune diferite riscuri legate de diferentele legislative, culturale sau privind mediul de afaceri si concurenta specifice fiecărei piete in parte. Astfel, este posibil ca operatiunile din strainatate sa nu se ridice la nivelul estimat de catre conducerea Societatii si sa intampine diverse bariere de natura sa incetineasca dezvoltarea afacerilor Emitentului.

(10) Riscul asociat mediului concurential

Unii dintre concurentii actuali si potentiali ai Societatii pot avea mai multa experienta, un brand mai cunoscut, o baza mai mare de clienti sau resurse financiare, tehnice sau de marketing mai consistente decat Societatea. In plus, in cazul in care concurentii actuali sau potentiali decid sa isi schimbe strategia si sa finanteze o crestere mai agresiva, concurenta din domeniu se va intensifica si va pune presiune asupra Emitentului, care va fi nevoit sa accelereze planurile de dezvoltare si sa aloce resurse suplimentare, fapt ce poate afecta rezultatele financiare ale Societatii.

(11) Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este inerent operatiunilor Societatii si este asociat cu detinerea de creante sau active financiare si de transformarea acestora in lichiditati intr-un interval de timp rezonabil, astfel incat Societatea sa isi poata indeplini obligatiile de plata catre creditorii si furnizorii sai. In cazul neindeplinirii de catre Societate a acestor obligatii de plata sau a indicatorilor de lichiditate prevazuti in contract, creditorii Societatii (furnizorii comerciali, bancile, etc.) ar putea incepe actiuni de executare a activelor principale ale Societatii sau chiar ar putea solicita deschiderea procedurii insolventei Societatii, ceea ce ar afecta in mod semnificativ si negativ detinatorii de obligatiuni si activitatea, perspectivele, situatia financiara si rezultatele operatiunilor Societatii.

Emitentul isi monitorizeaza constant riscul de a se confrunta cu o lipsa de fonduri pentru desfasurarea activitatii, prin planificarea si monitorizarea fluxurilor de numerar insa intrucat nu se poate previziona cu exactitate veniturile nete exista riscul ca aceasta planificare sa fie diferita fata de ceea ce se va intampla in viitor.

(12) Riscul gradului de indatorare

Emitentul are contractate facilitati de credit si leasing financiar pe termen lung pentru finantarea unor investitii. Aceste contracte de credit pot contine numeroase cerinte, inclusiv conditii afirmative, negative si financiare. Nerespectarea oricareia dintre aceste conditii poate duce la activarea clauzei prin care creditul tras devine imediat scadent si este posibil ca Societatea sa nu dispuna de lichiditati suficiente pentru a satisface obligatiile de rambursare in cazul accelerarii acestor obligatii. Este posibil ca Emitentul sa nu poata genera un flux de numerar din operatiuni suficient si astfel nu exista nici o asigurare ca Societatea va avea acces la imprumuturi viitoare, in sume suficiente, care sa permita plata datoriilor. Este posibil sa fie nevoie de adoptarea uneia sau mai multor alternative, cum ar fi reducerea sau intarzierea cheltuielilor planificate si a investitiilor, vanzarea activelor, restructurarea datoriilor, obtinerea de capitaluri suplimentare sau refinantarea datoriei. Este posibil ca aceste strategii alternative sa nu fie disponibile in termeni satisfacatori. Abilitatea Societatii de a-si refinanta datoriile sau de a obtine finantari suplimentare in conditii rezonabile din punct de vedere comercial, va depinde, printre altele, de starea financiara la momentul respectiv, de restrictiile acordurilor care reglementeaza datoriile curente si de alti factori, inclusiv de starea pietelor financiare si a pietelor in care Societatea activeaza. Daca Societatea nu genereaza un flux de numerar din operatiuni suficient si daca alternativele mentionate anterior nu sunt disponibile, este posibil ca Societatea sa nu dispuna de suficient numerar care sa-i permita sa-si indeplineasca toate obligatiile financiare.

(13) Riscul ratei dobânzii si surselor de finantare

Unele din aceste contracte de finantare al Societatii prevad o rata variabila a dobanzii. Prin urmare, Societatea este expusa riscului majorarii acestei rate a dobanzii pe durata contractului de finantare, ceea ce ar putea determina plata unei dobanzi mai mari si ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activitatii, situatiei financiare si rezultatelor operatiunilor Societatii.

De asemenea, in cazul deteriorarii mediului economic in cadrul caruia opereaza Emitentul, acesta s-ar putea gasi in imposibilitatea contractarii unor finantari noi in conditiile de care a beneficiat anterior, fapt ce ar putea duce la cresterea costurilor de finantare si ar afecta in mod negativ situatia financiara a Societatii.

(14) Riscul asociat planului de dezvoltare a afacerii

Emitentul vizeaza o crestere sustenabila, ca directie strategica de dezvoltare a activitatii conducerea propunandu-si cresterea numarului de Statii de Plata si a volumului tranzactiilor si acapararea de cota de piata in ariile de activitate si geografiile in care Societatea activeaza sau urmeaza sa intre. Cu toate acestea, nu este exclusa posibilitatea ca linia de dezvoltare aleasa de catre Emitent in vederea extinderii activitatii sa nu fie la

nivelul asteptarilor si estimarilor, situatie care ar putea genera efecte negative asupra situatiei financiare a Societatii.

(15) Risc privind protectia datelor cu caracter personal

Societatea colecteaza, stocheaza si utilizeaza, in cadrul operatiunilor sale, date cu caracter comercial sau personal referitoare la parteneri comerciali, utilizatori si angajati, care s-ar putea afla sub protectie contractuala sau legala. Desi incearca sa aplice masuri de prevenire in vederea protejarii datelor clientilor si angajatilor in conformitate cu cerintele legale privind viata privata, posibile scurgeri de informatii, incalcari sau alte nerespectari ale legislatiei pot avea loc in viitor sau este posibil sa se fi produs deja. Societatea lucreaza, de asemenea, cu furnizori de servicii si anumite societati de software care pot constitui, de asemenea, un risc pentru Societate in ceea ce priveste respectarea de catre acestia a legislatiei relevante si a tuturor obligatiilor privind protectia datelor impuse acestora sau asumate de acestia in contractele relevante incheiate cu Societatea.

In cazul in care se produc orice incalcari ale legislatiei privind protectia datelor, acestea pot determina aplicarea unor amenzi, cereri de despagubire, urmarirea penala a angajatilor si directorilor, daune ale reputatiei si perturbarea clientilor, cu un posibil efect negativ semnificativ asupra activitatii, perspectivelor, rezultatelor operatiunilor si situatiei financiare ale Societatii.

(16) Riscul preturilor de transfer

Se poate manifesta atunci cand exista tranzactii intre societatile afiliate, care nu au fost realizate la preturile de piata.

(17) Riscul litigiilor

In contextul derularii activitatii sale, Emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificarilor si dezvoltarii legislatiei. Este posibil ca Emitentul sa fie afectat de alte plangeri sau litigii, inclusiv de la contraparti cu care are relatii contractuale, furnizori, concurenti sau autoritati de reglementare, precum si de orice publicitate negativa pe care o atrage un astfel de eveniment. La momentul redactarii prezentului raport, Emitentul nu este implicat in niciun dosar de litigii in calitate de parat.

23. Societati afiliate si procentul de actiuni detinute

Activitatea Emitentului se desfasoara prin intermediul Societatii comerciale pe actiuni SELFPAY S.A, persoana juridica romana, infiintata in 2009. In tabelul urmatore sunt evidentiata societatile afiliate SELFPAY S.A., impreuna cu o scurta descriere a activitatii lor si structura actionariatului, la data de 30.06.2024.

Nume societate	Tip tranzacții	Tara de origine	Sediu social
E-PAY CONSULTING SRL	SERVICII ADMINISTRARE	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Biroul 2, Et.1, Sector 2, Bucuresti
BUTNARU LUCIAN IONUT	INCHIRIERE SEDIU	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.8, Sector 2, Bucuresti
SELPAY TERMINALS SRL	COMISION	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Biroul 3, Et.7, Sector 2, Bucuresti
RECANSE LIMITED	ACTIONAR	CY	Agias Fylaxeos & Zinonos Rossidi 2 1st floor; 3082, Limassol
DACIA FACILITY MANAGEMENT	SERVICII MENTENANTA	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.1, Sector 2, Bucuresti
SELPAY FINANCE SRL	FILIALA	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.5, Sector 2, Bucuresti
SELPAY LTD	COMISION	IE	Suite 10469 26/27 Upper PEMBROKE STREET, Dublin, Irlanda
BUTNARU COACHING SRL	SERVICII CONSULTANTA	RO	B-dul Dacia, Nr.153-155, Et.8, Sector 2, Bucuresti
BUTNARU GABRIELA-LUCIA INTREPRINDERE INDIVIDUALA	SERVICII CONSULTANTA	RO	Str. Bisericii Romane, NR.90, Brasov

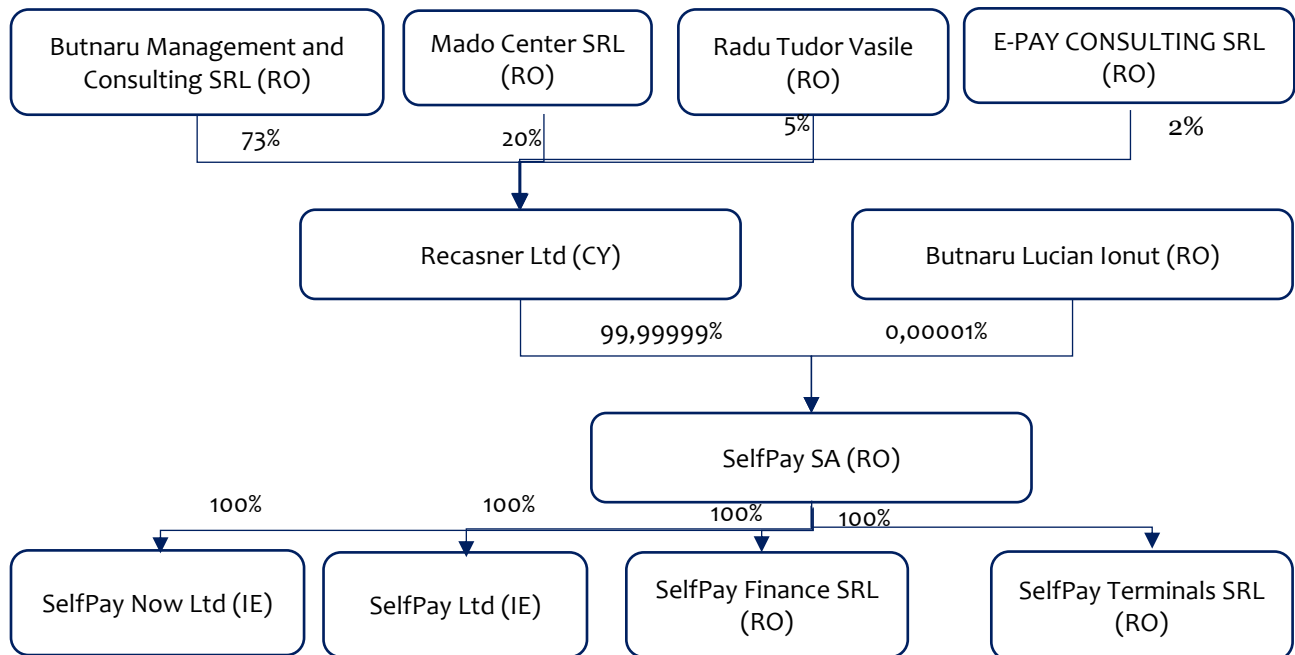
Entitate	CAEN	Descriere Activitate	Reprezentant Legal	Structura actionariat
SelfPay Terminals SRL	4791 - Comert cu amanuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet	Operare Statii de Plata in Romania	E-PAY CONSULTING SRL (administratorul SELFPAY SA)	SELPAY SA
SelfPay Ltd	6419 - Other Monetary Intermediation	Operare Statii de Plata in Irlanda	Fiona DOWD	SELPAY SA

Sursa: SELFPAY SA

Compania SelfPay Terminals SRL (fosta denumire Zebra Terminals SRL) a fost detinuta pana in 2019 de catre un dealer SelfPay care opera Statiile de Plata in regiunea Oltenia. Din 2019, compania Zebra Terminals SRL a fost achizitionata de catre Emitent in proportie de 100%, si opereaza in continuare Statiile de Plata, fiind denumita in prezent SelfPay Terminals SRL.

Compania SelfPay Ltd (Irlanda) a fost infiintata in 2021 si detinuta de Recasner Ltd, actionarul majoritar al SelfPay SA, ce opereaza reseaua de Statii de Plata din Irlanda. In luna Iunie 2022, SelfPay Ltd a fost achizitionata de catre Emitent in proportie de 100% si isi continua operatiunile.

Structura grupului de societati



Sursa: SELFPAY SA

ANEXE:
1. Sinteza contului de profit si pierdere

RON	30.06.2023 neauditat	30.06.2024 neauditat
Total Venituri, din care	92,754,577	118,336,647
Vanzari	86,786,521	109,667,603
<i>Reincarcare electronica</i>	47,253,720	49,821,167
<i>Plati facturi</i>	7,005,954	11,342,881
<i>Servicii financiare</i>	21,534,761	34,008,895
<i>Alte Servicii</i>	4,974,913	6,825,359
<i>Venituri diverse</i>	6,017,174	7,669,300
Alte venituri	5,968,055	8,669,044
Costul vanzarilor	(54,672,333)	(60,396,854)
<i>Cheltuieli cu marfurile</i>	(3,161,728)	(3,290,142)
<i>Comisioane</i>	(12,519,531)	(16,470,536)
<i>Cheltuielile cu reincarcarile electronice</i>	(38,991,073)	(40,636,176)
Profitul brut	38,082,244	57,939,793
Cheltuieli cu angajatii	(9,348,791)	(11,771,776)
Cheltuieli cu prestarile de servicii	(8,523,999)	(10,550,040)
Cheltuieli cu chiriile	(5,735,577)	(7,887,303)
Cheltuieli cu utilitatile	(163,751)	(205,427)
Cheltuieli cu mentenanta si reparatiile	(478,211)	(396,131)
Cheltuieli cu asigurările	(217,637)	(250,373)
Cheltuieli de marketing	(1,810,966)	(2,811,168)
Cheltuieli cu taxele	(861,822)	(1,777,121)
Cheltuieli cu telecomunicatii	(319,850)	(344,043)
Cheltuieli cu servicii bancare	(841,806)	(1,192,108)
Alte cheltuieli operationale	(507,269)	(529,007)
EBITDA	9,272,565	20,225,295
Cheltuieli cu deprecierea si amortizarea	(3,277,467)	(4,467,287)
Profitul din exploatare	5,995,098	15,758,009
Venituri din dobanzi	190,511	761,880
Cheltuieli cu dobanzile	(937,871)	(893,891)
Alte cheltuieli financiare	(4,223)	133,578
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(537,029)	(1,872,802)
Profitul net	4,706,485	13,886,774

2. Sinteza pozitiei financiare / bilantul

RON	30.06.2023 neauditat	30.06.2024 neauditat
ACTIVE IMOBILIZATE	53,279,507	67,834,954
Imobilizari corporale	43,415,546	50,471,498
Echipamente	39,938,428	44,528,546
Vehicule	3,477,118	5,942,952
Imobilizari necorporale	9,316,544	16,815,630
Alte imobilizari	547,417	547,826
ACTIVE CURENTE	86,432,350	103,499,415
Creante comerciale	23,142,596	24,359,106
Creante fiscale si alte creante	277,036	0
Stocuri	453,542	475,436
Numerar in banca	40,894,301	39,180,000
Numerar in casa	12,457	27,936
Numerar in terminale	21,633,145	39,433,828
Avansuri	19,272	23,109
CHELTUIELI IN AVANS	1,037,392	1,001,025
TOTAL ACTIVE	140,749,248	172,335,394
CAPITALURI PROPRII	22,097,629	35,768,998
Capital subscris varsat	1,000,000	1,000,000
Rezerve	6,021,750	9,758,036
Rezultat reportat	10,369,394	11,124,188
Rezultatul exercitiului	4,706,485	13,886,774
VENITURI IN AVANS	574,833	222,191
DATORII PE TERMEN LUNG	35,446,735	20,415,608
Imprumuturi emisiuni de obligatiuni	14,890,200	14,931,300
Leasing financiar	1,290,692	466,957
Credit bancar termen lung	19,265,843	5,017,351
DATORII PE TERMEN SCURT	82,103,217	115,363,677
Datorii comerciale	78,112,567	103,920,576
Datorii fiscale & alte datorii	3,990,650	11,443,101
PROVIZIOANE	526,834	564,921
TOTAL CAPITALURI PROPRII SI DATORII	140,749,248	172,335,394

Sursa: SELFPAY SA

Politici contabile semnificative

Principalele politici contabile utilizate la întocmirea situațiilor financiare sunt sintetizate mai jos:

a) Utilizarea estimărilor contabile

Întocmirea situațiilor financiare în conformitate cu OMF 1802/2014, cu modificările ulterioare, presupune efectuarea de către conducere a unor estimări și supozitii care influențează valorile raportate ale activelor și datoriilor și prezentarea activelor și datoriilor contingente la data situațiilor financiare, precum și valorile veniturilor și cheltuielilor din perioada de raportare. Rezultatele reale pot fi diferite de cele estimate. Aceste estimări sunt revizuite periodic și, dacă sunt necesare ajustări, acestea sunt înregistrate în contul de profit și pierdere în perioada când acestea devin cunoscute.

b) Investiții financiare

Imobilizările financiare cuprind acțiunile deținute la entitățile afiliate, împrumuturile acordate entităților afiliate, interesele de participare, împrumuturile acordate entităților de care compania este legată în virtutea intereselor de participare, alte investiții deținute ca imobilizări, alte împrumuturi.

La alte creanțe imobilizate sunt incluse garanțiile, depozitele și cautiunile depuse de entitate la terți.

c) Active necurente

Imobilizările corporale sunt prezentate în situația poziție financiare la cost istoric mai puțin costurile cu deprecierea și sunt amortizate utilizându-se metoda liniară.

d) Active necorporale

O imobilizare necorporală este un activ nemonetar identificabil fără formă fizică.

Activele necorporale sunt prezentate în situațiile financiare utilizându-se același raționament ca și în cazul imobilizărilor corporale.

e) Stocuri

Principalele categorii de stocuri sunt marfurile, materiile prime, materialele consumabile, materialele de natură obiectelor de inventar,

În cadrul producției în curs de execuție se cuprind, de asemenea, serviciile și studiile în curs de execuție sau neterminate.

La data bilanțului, stocurile sunt evaluate la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă. Valoarea realizabilă netă este prețul de vânzare estimat a fi obținut pe parcursul desfășurării normale a activității, mai puțin costurile estimate pentru finalizarea bunului, atunci când este cazul, și costurile estimate necesare vânzării.

f) Creante

Creantele comerciale sunt recunoscute și înregistrate la suma inițială a facturilor minus ajustările pentru depreciere pentru sumele necolectabile. Ajustările pentru depreciere sunt constituite când există dovezi conform cărora Societatea nu va putea încasa creantele la scadența inițială agreată. Creantele neincasabile sunt înregistrate pe cheltuieli când sunt identificate.

g) Casa și conturi la bănci

Disponibilitățile bănești sunt formate din numerar, conturi la bănci, depozite bancare pe termen scurt, cecuri și efectele comerciale depuse la bănci, fiind înregistrate la cost. Descoperitul de cont este inclus în bilanț în cadrul sumelor datorate instituțiilor de credit ce trebuie plătite într-o perioadă de un an.

h) Contracte de leasing

Un contract de leasing este recunoscut ca leasing financiar dacă transferă locatarului titlul de proprietate asupra bunului până la sfârșitul duratei contractului de leasing, toate celelalte fiind încadrate ca leasing operațional.

i) Datorii

Obligațiile comerciale sunt înregistrate la cost, care reprezintă valoarea obligației ce va fi plătită în viitor pentru bunurile și serviciile primite, indiferent dacă au fost sau nu facturate către Societate.

Pentru datoriile exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute, eventualele diferențe favorabile sau nefavorabile, care rezultă din evaluarea acestora se înregistrează la venituri sau cheltuieli financiare, după caz.

j) Provizioane

Provizioanele sunt recunoscute atunci când Societatea are o obligație curentă (legală sau implicită) generată de un eveniment anterior, este probabil ca o ieșire de resurse să fie necesară pentru a onora obligația, iar datoria poate fi estimată în mod credibil.

Provizioanele sunt revizuite la data fiecărui bilanț și ajustate pentru a reflecta cea mai bună estimare curentă a conducerii Societății în această privință. În cazul în care pentru stingerea unei obligații nu mai este probabilă o ieșire de resurse, provizionul trebuie anulat prin reluare la venituri.

k) Recunoasterea veniturilor

Veniturile sunt recunoscute in situatia rezultatului global atunci când se poate evalua in mod credibil o crestere a beneficiilor economice viitoare legate de cresterea valorii unui activ sau de scaderea valorii unei datorii.

La 30.06.2024 SELFPAY SA este platitoare de impozit pe profit, utilizandu-se cota de 16%.

Emitent**SELPAY SA**

Declaratia conducerii

București, 27 septembrie 2024

Subsemnatul Badea Adrian-Daniel, în calitate de reprezentant al E-PAY CONSULTING SRL, Administratorul SELFPAY SA, societate cu sediul social in București, Bd Dacia 153-155, etaj 5-7, Sector 2, cod unic de înregistrare 26067497, număr de ordin la Oficiul Registrul Comerțului J40/9919/2009 , declar pe proprie răspundere, cunoscând dispozițiile art. 326 Noul Cod Penal, cu privire la falsul in declarații, următoarele:

După cunoștințele mele, raportarea contabilă a fost întocmită în conformitate cu standardele contabile aplicabile și oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea contabilă a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale Societății.

Raportul Semestrial aferent perioadei 01.01.2024 - 30.06.2024, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre Societate.

Administrator,

E-PAY CONSULTING SRL

Prin Adrian-Daniel Badea

